

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN**



**TESIS DOCTORAL**

**El miedo escénico como barrera comunicativa en el aula**

**MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR**

**PRESENTADA POR**

**Agustín Rosa Marín**

**Director**

**Luis Piñuel Raigada**

**Madrid, 2018**

**© Agustín Rosa Marín, 2017**

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN**  
**Sección Departamental de Sociología IV**

**TESIS DOCTORAL**



**EL MIEDO ESCÉNICO**  
**COMO BARRERA COMUNICATIVA EN EL AULA**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR  
PRESENTADA POR:

**Agustín Rosa Marín**  
agustin.rosa@gmail.com

Bajo la dirección del doctor José Luis Piñuel Raigada

Madrid, Abril 2017



## **AGRADECIMIENTOS**

Quiero agradecer a mi director de tesis, José Luis Piñuel Raigada quien me ha apoyado en todo momento en la investigación doctoral. A mi jefe Paris Gómez, Director del Departamento de Comunicación y Arte digital del Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, quien me ha dado soporte e inspirado a mejorar mi investigación, desde el primer día que comencé a trabajar para el TEC de Monterrey. A las maestras, Judith Cortés, Sandra García y Mayra Zamorán, por su apoyo incondicional a mi investigación. A María Antonia Paz por haberme inspirado a pensar en grande, asesorarme y ayudar a eliminar limitaciones de mis proyectos.

Al Dr. Carlos Alberto González Almaguer por apoyar mi investigación estadística y ayudarme a difundir el taller de miedo escénico entre sus estudiantes, así como por todas las recomendaciones de análisis que ha compartido conmigo para esta investigación. A la maestra Tania de la Fuente Chávez, quien me ha ayudado a entender el funcionamiento de algunas de las herramientas estadísticas que se han aplicado en la investigación, así como su interpretación. A la maestra Verónica Saavedra Gastélum, quien me ayudó a tener una visión más amplia de las herramientas que podía utilizar para analizar los resultados obtenidos en esta investigación. Al maestro Luis Alfredo Camino Domínguez, por sus recomendaciones de mejora.

Quiero agradecer a todos y cada uno de mis estudiantes que han participado en las investigaciones que he realizado. Agradezco también al Instituto Tecnológico de Monterrey por darme la oportunidad de aplicar mi investigación a los estudiantes y enseñarme a ser un profesor más inspirador.

Agradecer a todos los expertos y cada una de las personas que han participado aportando sus testimonios de experiencias a la investigación, así como aquellos que han colaborado voluntariamente en la dinámica de equipo con metodología Phillips 66, durante el mes de Junio de 2016.

Agradezco a mis padres que han estado constantemente velando para que terminara mi investigación doctoral. A mi novia, prometida y futura esposa Susy y a sus papás por estar pendientes y apoyarme en todo cuanto he necesitado en mis investigaciones. Así como, por ser una fuente de inspiración durante todo este tiempo de trabajo intensivo, a la par que divertido.

Agradecer a Julieta García por dedicar tiempo a leer mi tesis, darme su opinión crítica, así como, por las correcciones que me recomendaron realizar para mejorar mi investigación doctoral. A Elia Becerril Vargas por darme soporte en la revisión del Summary. A los becarios, Arantxa, Nicolás, Samara, Jéssica y Sandra, que me ayudaron con la transcripción de la investigación con Phillips 66. Y a Yéssica por ayudarme a maquetar las tablas del documento final.

Quiero también dar las gracias a José López Juárez, por abrirme las puertas al fantástico mundo de la formación en oratoria, con nuestro primer curso de “Cómo hablar en público” en la Universidad de Murcia, Abril 2009. Quien confió en mi desde un primer momento y me dijo entre ‘viajes de conquistas’: “vas a ser todo un experto internacional en la gestión del miedo escénico, ¡pon un Agus en tu vida!”.

Si tienes un sueño lucha por él.  
Si dejas que el miedo escénico se apodere de ti,  
la sociedad perderá un gran talento.

Agustín Rosa



## **RESUMEN**

### **“EL MIEDO ESCÉNICO COMO BARRERA COMUNICATIVA EN EL AULA”**

La presente tesis doctoral aborda la temática del miedo escénico desde sus efectos en estudiantes a nivel universitario como barrera para comunicarse con eficacia. Emana del interés del autor por afrontar los obstáculos producidos por el miedo a hablar en público (MHP).

Hoy en día los planes de estudio y el entorno laboral requieren que los alumnos participen dentro de entornos abiertos y dinámicos donde el intercambio de ideas resulta primordial para generar aprendizaje. Bajo este contexto, el miedo escénico surge como una de las principales limitantes en el desarrollo social de los jóvenes al frenar su potencial comunicativo en los espacios educativos.

A partir de aproximaciones teóricas y metodológicas se analiza la problemática extrayendo recursos para gestionar el pánico escénico bajo la supervisión de una figura docente. Desde el aula se buscan soluciones para frenar los efectos negativos del miedo escénico y promover en los jóvenes un paradigma positivo y de aplicación práctica.

#### **Objetivos de la investigación:**

La investigación considera tres aspectos fundamentales. Primero, nutre el cuerpo teórico desde la visión de expertos. Así se delimitan conceptualmente



los problemas y dificultades más frecuentes a los cuales se enfrenta un orador frente a una audiencia. Posteriormente, a través de

un panel de discusión con expertos, se estudia y profundiza en el impacto de las dificultades al hablar en público, además se buscan posibles soluciones para su correcta gestión desde el aula universitaria.

En segundo lugar, se implementa una metodología de intervención para la gestión del miedo escénico. La parte empírica del proceso se realiza en una universidad mexicana bajo los contenidos curriculares del curso, Expresión Verbal para el Ámbito Profesional (EVAP) del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Querétaro. El objetivo consiste en validar la efectividad de la metodología desarrollada por el investigador y conseguir un cambio positivo en los estudiantes. Dicho impacto pretende un incremento en el nivel de confianza personal, sin embargo, a la par se desarrollan habilidades, competencias y destrezas en comunicación y oratoria en los alumnos que formaron parte del proceso.

Finalmente, en tercer lugar, se evalúa el efecto del diseño experimental en un taller específico. Además de contrastar los resultados la finalidad de este módulo consiste en disminuir el nivel de ansiedad y mejorar la confianza personal de un estudiante al hablar en público; para ello se aplican dinámicas con recursos y técnicas para abordar el miedo escénico.

### **Metodología:**

En una primera fase exploratoria se realiza una investigación cualitativa, aplicada y descriptiva basada en el análisis de contenido de 46 profesionistas a nivel internacional, así se establece un referente desde la práctica aplicada al campo laboral actual. Además, en un segundo estudio

se incorpora por primera vez la metodología Phillips 66 en la temática del miedo escénico; se reúnen grupos de entre 6 y 10 expertos pertenecientes a 6 sectores diferentes consiguiendo una visión más amplia y segmentada por áreas de especialidad.

En una siguiente etapa de investigación, se diseña una metodología de intervención grupal con la finalidad de reducir la ansiedad y mejorar la confianza al hablar en público de estudiantes universitarios. Es necesario mencionar que se seleccionan distintos grupos de aplicación y un grupo control, observando así desviaciones y resultados. Por otro lado, la inclusión de un pretest y posttest permite ver diferencias entre las variables al inicio y fin del curso

En una última etapa de la aplicación metodológica, un taller para la gestión del miedo escénico adapta la metodología elaborada por el investigador, además introduce nuevas herramientas como un test de ansiedad escénica de WALK y otro de creencias sobre identidad, ejercicios de lenguaje no verbal, la medición de un sujeto con pulsómetro, dinámicas para dejar de lado las preocupaciones, ejercicios de reestructuración cognitiva y reactivación del grupo con el fin de elevar los niveles de energía al exponer delante del auditorio.

### **Resultados:**

A partir de los resultados se observa desde la participación de los expertos como un 37% hacen especial hincapié en la problemática del miedo escénico, estos sin haber realizado ninguna aproximación o mención al miedo a hablar en público (MHP). Es importante destacar como los expertos

destacan la prioridad de mejorar las habilidades de comunicación en los estudiantes para conseguir un mayor rango de habilidades profesionales.

En cuanto a los grupos de discusión, destaca la importancia de mejorar la confianza personal, preparación y dominio del tema para conseguir disminuir el miedo escénico. Al debatir sobre el impacto negativo del mismo se señala la influencia sobre las presentaciones orales. Las soluciones que los expertos trataron en la dinámica se diferenciaron de aquellas con carácter interno de la persona y las que se pueden realizar desde las organizaciones/universidades/empresas para ayudar a los estudiantes a superar su miedo y conseguir comunicar con seguridad.

En la aplicación práctica de la metodología se observa una mejora en la autopercepción del nivel de confianza y en la preparación del estudiante al hablar en público; así como en las habilidades y competencias de comunicación en los estudiantes. También se analiza el impacto de la metodología en los estudiantes y se reconocen las variables con mayor incidencia en la confianza de los estudiantes; las cuales son: la actitud del maestro y la creación de un entorno favorable para hablar en público.

### **Conclusiones:**

En síntesis, la investigación constituye una herramienta docente para la gestión de la fobia social desde el aula universitaria. De igual manera, permite un acercamiento a experiencias relacionadas con el tema y la visión particular de expertos. Finalmente impacta en los alumnos, al apreciar en los grupos que cursaron la materia de EVAP con la metodología mejoras en los niveles de confianza con respecto al grupo control.

**Palabras clave:** miedo escénico, fobia social, comunicación, oratoria, confianza al hablar en público, kinésica, docencia, gestión del miedo, miedo al hablar en público, dificultad al presentar

## **SUMMARY**

### **“FEAR OF PUBLIC SPEAKING AS COMMUNICATIVE BARRIER IN THE CLASSROOM”**

This Doctoral Thesis is about the topic of the fear of public speaking as a barrier and difficulty to communicate effectively, that the student has in the university classroom.

The current market places the student into dynamic environments where the exchange of ideas leads to generate learning. However, stage fright emerges as one of the main barriers to stop the potential of young people to communicate in the classroom.

The present investigation started from the author's interest in searching the limitations caused by the fear of public speaking (MHP). Based on theoretical and methodological approaches, the problem is analyzed by extracting resources to manage the fear of public speaking under the supervision of a teaching figure, looking for solutions that can stop their appearance from the university classroom.

#### **Main objectives:**

This research considers three fundamental aspects. First, it nurtures the theoretical body from the perspective of experts to determine the most frequent problems and difficulties that people have when making oral presentations

before an audience. Also, a panel discussion is held with experts, whose purpose is to be able to study and deepen the impact of the difficulty when speaking in public, as well as the location of possible solutions that help the university's classroom correct management.

Second, an intervention method for the management of stage fright is developed and implemented, applying it in the field of Verbal Expression for the Professional Field (EVAP) of the Technological Institute and Higher Studies of Monterrey, Campus Querétaro, Mexico. The objective is to be able to validate the effectiveness of the method developed by the researcher and thus achieve a positive change in students, improving their level of personal confidence, while developing their skills in communication and speaking, which is essential to become better professionals.

Third, it contrasts the effect of the experimental design in a specific workshop that has the purpose of helping the student to decrease his level of anxiety when speaking in public while improving his personal confidence to carry out interventions in public, for them a workshop is to apply a Dynamic approach that includes techniques and resources that will help students to properly address their behavior on stage.

### **Methodology:**

On the first phase, a qualitative, applied and descriptive research is carried out to allow the content analysis of the testimonies of 46 experts at international level, thus locating the interaction on the subject, from a practical and applied perspective in the current professional world. In addition, to carry out, a new research which incorporates the Phillips 66 methodology, for the first time regarding scenic fear, in which 6 to 10 experts from 6 different sectors meet, thus managing to discuss face-to-face about how to manage fear of public speaking and a wide segmented view of specialty areas.

In a subsequent stage of research, a new method of intervention group is designed to help university students reduce their anxiety when speaking in public, as well as to improve their personal confidence. This research selects different groups in which the method is applied on a controlled group, in which it has not been incorporated, observing deviations and results in the different groups, in addition, the inclusion of a pretest and a post test that allows to see differences between the beginning of the course and once it has finished.

Finally, the workshop for the management of scenic fear includes the methodology developed by the researcher, in addition to include new tools such as: a WALK scenic anxiety test, a belief test on identity, nonverbal language exercises, Measurement of a subject with a heart rate monitor, dynamics to put aside concerns, cognitive restructuring exercises and exercises to reactivate the group, as well as having greater energy when exposed in front of the audience.

### **Results:**

After the intervention of the results, it is observed first that a total of 37% of the experts who have participated in the qualitative, applied and descriptive research place special emphasis on the problem of scenic fear, even when there was no mention of fear of public speaking (MHP). Experts emphasize the priority of improving communication skills in students, thus making them more qualified professionals.

Focus group research highlighted the importance of improving personal confidence, preparation and mastery of the subject to reduce scenic fear. It also discussed the negative impact that fear causes on people and how it influences oral presentations. Among those solutions that the experts dealt with in the dynamic, it differs between those that have internal character of the person and

those that can be realized from the organizations / universities / companies to help the students to overcome their fear and to be able to communicate safely.

In the practical application of the methodology it is observed that, after the end of the course, there is an improvement in the self-perception of the level of confidence and in the student's preparation for public speaking. As well as in communication skills and competences in students. It also analyzes the impact of the methodology on students and the variables that have the greatest impact on student confidence are the attitude of the teacher and the creation of an environment favorable to public speaking.

### **Conclusions:**

In summary, research is a tool that allows teachers to manage social phobia of students in a university classroom. It has been possible to make an approach to the reality of the experiences of public speaking and the situation of the experts, on the problem addressed. In addition, it has been noted that the groups that received the EVAP material with the methodology have significantly improved their confidence level, compared to the control group.

**Keywords:** fear of public speaking, social phobia, communication, oratory, confidence in public speaking, kinesics, teaching, fear management, difficulty with presentations

## Índice

<b>Resumen .....</b>	<b>V</b>
<b>Summary .....</b>	<b>IX</b>
<b>MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.....</b>	<b>17</b>
<hr/>	
<b>1. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>17</b>
1.1. Objeto de estudio de la investigación .....	17
1.2. Antecedentes de esta investigación .....	18
1.3. Dificultad para hablar en público y variables relacionadas .....	18
1.4. Propuestas de intervención .....	19
1.5. Estudio de campo – Análisis de las experiencias de hablar en público de profesionales.....	19
1.6. Estudio de campo – Phillips 66 aplicado al miedo escénico.....	19
1.7. Estudio de campo – Propuesta de intervención metodológica .....	19
1.8. Aplicación práctica de la metodología en una intervención grupal para gestionar el miedo escénico .....	19
1.9. Conclusiones y consideraciones finales .....	20
1.10. Anexos .....	20
<b>2. REVISIÓN DE LAS PUBLICACIONES SOBRE EL MIEDO ESCÉNICO .....</b>	<b>21</b>
2. 1. Modelo de Yagosesky (2001): .....	21
2. 2. Modelo de Rappe y Heimberg (1997):.....	22
2. 3. Modelo de Goffman (1993): .....	24
2. 4. Modelo Orejudo Hernández, Nuño Pérez, Fernández Turrado, Ramos Gascón y Herrero Nivelá.....	26
2. 5. Modelo de Bados (2005):.....	27
2. 6. Modelo de Singer (2009): .....	30



2. 7. Modelo García Ureta, Toral Madariaga, Murelaga Ibarra (2012):...	32
2. 8. Modelo de Clark y Wells (2001):.....	33
2. 8. 1. Fase anticipatoria .....	34
2. 8. 2. Exposición situacional .....	35
2. 8. 3. Procesamiento posterior al evento .....	37
<b>3. DIFICULTAD PARA HABLAR EN PÚBLICO Y VARIABLES RELACIONADAS.....</b>	<b>39</b>
<b>MARCO EMPÍRICO .....</b>	<b>47</b>
<b>4. REFERENTES DE INTERVENCIÓN .....</b>	<b>47</b>
<b>5. ESTUDIO DE CAMPO - ANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE HABLAR EN PÚBLICO DE PROFESIONALES .....</b>	<b>51</b>
5. 1. Antecedente metodológico para la investigación.....	51
5. 2. Metodología para la recopilación de los testimonios .....	51
5. 3. Corpus y características de los autores y testimonios .....	52
5. 4. Metodología y análisis .....	54
5. 5. Explotación de datos.....	57
5. 6. Frecuencias simples y comentarios.....	60
5. 7. Frecuencias cruzadas y comentarios .....	64
5. 8. Conclusiones .....	71
<b>6. ESTUDIO DE CAMPO - PHILLIPS 66 APLICADO AL MIEDO ESCÉNICO .....</b>	<b>75</b>
6. 1. Diseño y aplicación del Phillips 66 aplicado .....	75
6. 2. Desarrollo de las sesiones del Phillips 66.....	76
6. 3. Repertorio de los Temas.....	77
6. 4. Discurso de los temas.....	78
6. 5. Resumen de los puntos clave de las sesiones plenarias .....	79
6. 5. 1. Primera ronda – conferencia plenaria .....	79
6. 5. 2. Segunda ronda – conferencia plenaria .....	84
6. 6. Análisis de los resultados .....	89

6. 7. Conclusiones .....	103
--------------------------	-----

## **7. ESTUDIO DE CAMPO – PROPUESTA DE INTERVENCIÓN METODOLÓGICA..... 107**

7. 1. Objeto de estudio.....	107
7. 2. Metodología: justificación.....	108
7. 3. Antecedentes y Punto de partida de la metodología a intervenir (desde una perspectiva personal).....	109
7. 4. Metodología para la gestión del miedo escénico.....	119
7. 5. Análisis de variables en la conceptualización de la metodología	120
7. 6. Procedimiento de las etapas del análisis.....	124
7. 7. Aplicación de la metodología en EVAP - Semestre 1/2016.....	124
7. 7. 1. Hipótesis de la investigación con la metodología.....	126
7. 7. 2. Análisis de los datos más relevantes del Pretest – Semestre Enero – Mayo 2016 .....	127
7. 7. 3. Confianza al hablar en público .....	127
7. 7. 4. Estado emocional al salir a hablar en público .....	127
7. 7. 5. Preparación al hablar en público.....	128
7. 7. 6. Factores internos con los que se identifican los alumnos ...	128
7. 7. 7. Factores externos con los que se identifican los alumnos ..	130
7. 7. 8. Efectos negativos con los que se identifican los alumnos al hablar en público.....	131
7. 7. 9. Elementos que pueden generar incomodidad al hablar en público con los que se identifican los alumnos.....	131
7. 8. Revisión de la metodología aplicada .....	132
7. 8. 1. Características de las variables más relevantes .....	134
7. 8. 2. Actitud positiva del maestro .....	134
7. 8. 3. Crear un entorno favorable .....	135
7. 8. 4. Correlaciones entre las variables, tras la intervención metodológica .....	136
7. 9. Análisis de los datos más relevantes del Postest Vs el Pretest Semestre Enero – Mayo 2016.....	140
7. 10. Análisis de datos más relevantes del Pretest – Junio 2016.....	143
7. 10. 1. Procedimiento .....	143

7. 10. 2. Hipótesis de la metodología para el grupo de verano.....	143
7. 10. 3. Resultados del Pretest – Verano 2016.....	144
7. 10. 4. Correlaciones entre las variables, tras la intervención metodológica, curso intensivo.....	145
7. 11. Análisis de los datos más relevantes del Pretest Vs Postest Junio 2016 .....	150
7. 12. Análisis de los datos más relevantes del Grupo de Control .....	152
7. 12. 1. Correlaciones entre las variables, tras la intervención metodológica, grupo de control.....	154
7. 12. 2. Diseño experimental de la metodología, entre el grupo con la metodología y el grupo de control.....	158
7. 13. Comparativa de los resultados entre grupos .....	160
7. 13. 1. Comparativa de los resultados entre grupo 1 (Semestre) y 2 (Verano) .....	161
7. 13. 2. Comparativa de los resultados entre grupo 1 (Semestre) y 9 (Grupo de control).....	165
7. 13. 3. Comparativa de los resultados entre grupo 1 (Semestre) y 3 (Taller).....	170
7. 14. Conclusiones de la intervención .....	174

## **MARCO PRÁCTICO EXPERIMENTAL..... 177**

### **8. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA METODOLOGÍA EN UNA INTERVENCIÓN GRUPAL PARA GESTIONAR EL MIEDO ESCÉNICO (FEB17)..... 177**

8. 1. Hipótesis .....	177
8. 2. Procedimiento .....	178
8. 3. Autodiagnóstico .....	180
8. 4. Análisis DAFO.....	182
8. 5. Termómetro de miedo escénico .....	182
8. 6. Creencias sobre su identidad, según cada grupo.....	183
8. 7. Representación del miedo escénico .....	185
8. 8. Modificaciones en el lenguaje no verbal, cambios en el tono de voz.....	186
8. 9. Dinámica para dejar de lado las preocupaciones .....	188

8. 10. Ejercicio de reestructuración cognitiva .....	188
8. 11. Transcripción del ejercicio de reestructuración cognitiva (visualización) con el grupo .....	189
8. 12. Abordar la representación cognitiva del miedo escénico en un sujeto (caso n=1) .....	192
8. 13. Ejercicio de actitud al hablar en público.....	196
8. 14. Ejercicios varios para activar al grupo .....	196
8. 15. Presentaciones en público grupales .....	197
8. 16. Termómetro de miedo escénico (ii) .....	197
8. 17. Cierre de la sesión de intervención.....	198
8. 18. Análisis de los resultados de la intervención en miedo escénico (Pretest / Postest) .....	199
8. 19. Análisis de los resultados de la metodología.....	201
8. 20. Conclusiones de la aplicación práctica de la metodología en una intervención grupal para gestionar el miedo escénico .....	202
<b>9. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES .....</b>	<b>205</b>
9. 1. CONCLUSIONES .....	205
9. 2. LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN .....	206
9. 3. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN .....	209
<b>10. REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>213</b>
<b>11. ANEXOS .....</b>	<b>221</b>
Anexo 11. 1. Referencia de los testimonios (capítulo 5).....	221
Anexo 11. 2. Recopilación de los Testimonios del análisis de las experiencias de hablar en público de profesionales (Capítulo 5) .....	225
Anexo 11. 3. Tablas con resumen de las experiencias de los expertos en la investigación (capítulo 5) .....	247
Anexo 11. 4. Trucos y técnicas para gestionar el miedo escénico .....	251
Anexo 11. 5. Tablas utilizadas en la investigación de los testimonios de los expertos (Capítulo 5) .....	256

Anexo 11. 6. Transcripción de las sesiones plenarias de los grupos de expertos en el Philips 66 (Capítulo 6) .....	269
Anexo 11. 7. Test del miedo escénico (pretest – postest) .....	287
Anexo 11. 8. Tablas resumen de variables EVAP Semestre Ene-May 2016 .....	292
Anexo 11. 9. Tablas resumen de variables EVAP Intensivo Junio 2016	297
Anexo 11. 10. Tablas resumen de variables EVAP Semestre Agosto Diciembre (Grupo Control) .....	302
Anexo 11. 11. Tablas resumen de variables por grupos .....	307
Anexo 11. 12. Encuestados entre 2009 y 2012 – Creencias al hablar en público .....	337
Anexo 11. 13. Test del miedo escénico de Walk .....	338
Anexo 11. 14. Test del análisis de la metodología .....	339
Anexo 11. 15. TEST - Autodiagnóstico .....	342
Anexo 11. 16. TEST – DAFO estudiantes .....	343

## **Índice Gráficas**

Gráfica 5. 1. 1. Sector Profesional de los profesionales entrevistados .....	55
Gráfica 5. 5. 1. Sectores profesionales de los testimonios .....	58
Gráfica 5. 1. 2. Momento en el que tiene lugar la referencia del testimonio .....	61
Gráfica 5. 1. 3. Menciones a tener un objetivo al hablar en público.....	61
Gráfica 5. 1. 4. Se centra el mensaje en aportar consejos .....	62
Gráfica 5. 1. 5. Se centra el mensaje en aportar consejos * Habla del miedo escénico * Experiencia personal.....	65
Gráfica 5. 1. 6. Habla del miedo escénico * Enfoque del discurso * Se ha formado en la materia .....	66
Gráfica 7. 8. 1. Variación en los niveles de confianza aplicados en el "pretest" y "postest" durante el proceso de experimentación metodológica.....	137
Gráfica 7. 8. 2. Correlación de la variable preparación .....	138
Gráfica 7. 8. 3. Correlación de la variable "factor externo negativo" y "factor externo positivo" .....	139
Gráfica 7. 8. 4. Correlación de la variable "factores internos positivos" y "factores internos negativos".....	140
Gráfica. 7. 10. 1. Correlación entre factores internos negativos y positivos en la variable "confianza" de la intervención del curso intensivo.....	146
Gráfica 7. 10. 2. Correlación de la variable factores externos negativos y factores externos positivos .....	147
Gráfica 7. 10. 3. Correlación "factores internos negativos y positivos" .....	148
Gráfica 7. 10. 4. Correlación "factores internos negativos" y "factores externos positivos" .....	149
Gráfica 7. 10. 5. Correlación de la variable total entornos y Efectos del profesor .....	150
Gráfica 7. 12. 1. Correlación de las variables factores Confianza y Factores internos positivos y negativos .....	154
Gráfica 7. 12. 2. Correlación de variables .....	155
Gráfica 7. 12. 3. Correlación de la variable Factores internos positivos y factores externos negativos .....	156
Gráfica 7. 12. 4. Correlación. Factor interno negativo y factor externo negativo .....	157

Gráfica 7. 12. 5. Correlación de la variable Factores internos negativos y factores externos negativos .....	157
Gráfica 7. 12. 6. Distribución de dos colas para muestras independientes .....	160
Gráfica 7. 13. 1. Frecuencias y variaciones entre grupos en pre-test y post-test de los Grupo 1 (EVAP con metodología durante Semestre Ene Ago 16) y 2 (EVAP con metodología durante Verano 16).....	162
Gráfica 7. 13. 2. Preparación entre grupos en pre-test y post-test. ....	163
Gráfica 7. 13. 3. Variación en sentimientos entre grupos en pre-test y post-test de los Grupo 1 y Grupo 2.....	164
Gráfica 7. 13. 4. Relación. confianza entre grupos: Grupo 1 (EVAP con metodología durante Semestre Ene Ago 16) y 9 (EVAP sin metodología, grupo de control ).....	166
Gráfica 7. 13. 5. Relación. Confianza entre grupos para el pretest y postest. Grupo 1 y Grupo 9. ....	167
Gráfica 7. 13. 6. Relación. Sentimientos entre grupos para el pretest y post de los Grupo 1 y Grupo 9.....	168
Gráfica 7. 13. 7. Relación. confianza entre grupos: Grupo 1 (EVAP con metodología durante Semestre Ene Ago 16) y 3 (Taller intensivo del miedo escénico).....	171
Gráfica 7. 13. 8. Relación de grupos en el grado de preparación. Grupo 1 y Grupo 3.	172
Gráfica 7. 13. 9. Variación entre la percepción de sentimientos en ambos grupos 1 y 3 .....	173
Gráfica 8. 5. Escala de ansiedad en estudiantes participantes en curso para la gestión del miedo escénico.....	183
Gráfica 8. 12. Frecuencia cardíaca de un estudiante con ansiedad a hablar en público .....	193
Gráfica 8. 15. Termómetro del miedo escénico en los estudiantes .....	198
Gráfica 8. 18. Grados de ansiedad en el pretest y postest durante la intervención grupal .....	200

## ***Índice de Figuras y Tablas***

Figura 2. 2. 1. Modelo explicativo de Rappe y Heimberg para la fobia social.....	23
Figura 2. 7. 1: Propuesta docente de la asignatura Locución y presentación en radio y televisión: objetivos y tareas.....	33
Figura. 2. 8. 1. Modelo cognitivo de la fobia social .....	34
Tabla 5. 5. 1. Palabras y verbos con más menciones.....	59
Tabla 5. 5. 2. Profesionales que mencionan el Miedo Escénico .....	59
Tabla 5. 1. 2. Representación del Miedo Escénico * expertos que han mencionado el miedo en su testimonio .....	62
Tabla 5. 1. 3. Tabla cruzada de los expertos que hablan del miedo escénico y el Riesgo de la propia imagen.....	64
Tabla 5. 1. 4. Tabla de contingencia Superar el miedo escénico Y Se ha formado en la materia * Habla del Miedo Escénico.....	70
Tabla 6. 1. Resumen de los factores más relevantes que tienen un impacto en el miedo escénico, por grupo. ....	90
Tabla 6. 2. Resumen de las consecuencias más relevantes causadas por el miedo escénico, por grupo.....	94
Tabla 6. 3. Resumen de las acciones individuales para superar el miedo escénico, por grupo. ....	97
Tabla 6. 4. Resumen de las acciones colectivas para superar el miedo escénico, por grupo. ....	101
Tabla 7. 7. 1. Relación entre la creación del entorno favorable y estímulos internos .....	134
Tabla 7. 8. 1. Correlación de la confianza tras la intervención metodológica .....	136
Tabla 7. 8. 2. Correlación. Factores Externos Positivos .....	138
Tabla 7. 8. 3. Correlación. Factores Internos Positivos.....	139
Tabla 7. 9. 1. Variación de variables "confianza" y "preparación" en "pretest" y "postest" .....	141
Tabla 7. 10 .1. Correlación de la variable "confianza" en intervención dentro del curso intensivo .....	145
Tabla 7. 10. 2. Correlación. Factores Externos Positivos .....	146
Tabla 7. 10. 3. Correlación. Factores Internos Positivos.....	147



Tabla 7. 10. 4. Correlación. Factores Internos Negativos .....	148
Tabla 7. 10. 5. Correlación. Entornos que generan un impacto negativo .....	149
Tabla 7. 11. 1. Variables confianza y preparación, totales y por sexo .....	151
Tabla 7. 12. 1. Variación entre edad y género .....	152
Tabla 7. 12. 2. Correlación de factores internos .....	154
Tabla 7. 12. 3. Correlación. Factores Externos Positivos .....	154
Tabla 7. 12. 4. Correlación. Factores Internos Positivos.....	155
Tabla 7. 12. 5. Correlación. Factores Internos Negativos .....	156
Tabla 7. 12. 6. Correlación. Factores Externos Negativos.....	157
Tabla 7. 12. 7. Prueba de muestras independientes.....	159
Tabla 7. 13. 1. Nivel de significancia de las variables Confianza y Preparación ....	161
Tabla 7. 13. 2. Media de variable: confianza, pretest-postest, grupo 1 y 2.....	162
Tabla 7. 13. 3. Comparar medias para muestras relacionadas .....	165
Tabla 7. 13. 4. Media de variable: confianza, pretest-postest, grupo 1 y 9.....	166
Tabla 7. 13. 5. Comparar medias para muestras relacionadas, grupo 1 y 9 .....	169
Tabla 7. 13. 6. Comparativa de confianza entre grupo semestral y taller .....	170
Tabla 7. 13. 7. Media de variable: confianza, pretest-postest, grupo 1 y 3.....	170
Tabla 8. 18. 1. Sujeto intervención única .....	200
Tabla 8. 19. Análisis de los resultados de la metodología .....	201
Tabla 11. 5. 1. Variables válidas y estadísticos .....	256
Tabla 11. 5. 2. Nivel de formación de los expertos .....	256
Tabla 11. 5. 3. Lugar de residencia de los expertos .....	257
Tabla 11. 5. 4. Posición de los expertos .....	257
Tabla 11. 5. 5. Escenarios en los que tienen mención los testimonios.....	258
Tabla 11. 5. 6. Habla del miedo escénico en su testimonio .....	258
Tabla 11. 5. 7. Representación del miedo escénico de los expertos que han hecho mención en sus testimonios .....	259
Tabla 11. 5. 8. Causa principal del miedo escénico de los expertos .....	259
Tabla 11. 5. 9. Consecuencia principal del miedo escénico .....	259
Tabla 11. 5. 10. Riesgo de la propia imagen.....	260
Tabla 11. 5. 11. Método para superar el miedo escénico .....	260
Tabla 11. 5. 12. Miedo relacionado con.....	260

Tabla 11. 5. 13. Mención al YO .....	261
Tabla 11. 5. 14. Autovaloración de destrezas .....	261
Tabla 11. 5. 15. Apoyo al hablar en público .....	262
Tabla 11. 5. 16. Experiencia personal (eje central) .....	262
Tabla 11. 5. 17. Sentimiento en la actualidad .....	263
Tabla 11. 5. 18. Herramientas utilizadas para mejorar oratoria .....	263
Tabla 11. 5. 19. Ha tenido Mentor de oratoria.....	264
Tabla 11. 5. 20. Se ha formado en la materia .....	264
Tabla 11. 5. 21. Énfasis en Objetivo personal al hablar .....	264
Tabla 11. 5. 22. Centra el mensaje en Aportar consejos .....	265
Tabla 11. 5. 23. Mención al tamaño de auditorio .....	265
Tabla 11. 5. 24. Enfoque del discurso .....	265
Tabla 11. 5. 25. Aspiración al hablar en público .....	266
Tabla 11. 5. 26. Tabla cruzada: Superar el miedo escénico * Se ha formado en la materia * Habla del Miedo Escénico .....	266
Tabla 11. 5. 27. Tabla cruzada: Mención al YO * Riesgo de la propia imagen * Habla del Miedo Escénico Aspiración al hablar en público .....	267
Tabla 11. 5. 28. Tabla cruzada: Experiencia personal (eje central) * Centra el mensaje en Aportar consejos * Habla del Miedo Escénico .....	267
Tabla 11. 5. 29. Tabla cruzada: Se ha formado en la materia * Enfoque del discurso * Habla del Miedo Escénico .....	268
Tabla 11. 8. 1. Factores internos – Pretest- EVAP Semestre .....	292
Tabla 11. 8. 2. Factores externos – Pretest- EVAP Semestre .....	293
Tabla 11. 8. 3. Elementos negativos – Pretest- EVAP Semestre .....	294
Tabla 11. 8. 4. Situaciones – Pretest- EVAP Semestre .....	295
Tabla 11. 8. 5. Elementos que causan incomodidad al hablar en público – Pretest- EVAP Semestre .....	296
Tabla 11. 9. 1. Factores internos – Pretest- EVAP Intensivo .....	297
Tabla 11. 9. 2. Factores externos – Pretest- EVAP Intensivo .....	298
Tabla 11. 9. 3. Elementos negativos – Pretest- EVAP Intensivo .....	299
Tabla 11. 9. 4. Situaciones – Pretest- EVAP Intensivo .....	300

Tabla 11. 9. 5. Elementos que causan incomodidad al hablar en público – Pretest- EVAP Intensivo .....	301
Tabla 11. 10. 1. Factores internos – Pretest- EVAP Semestre .....	302
Tabla 11. 10. 2. Factores externos – Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control)...	303
Tabla 11. 10. 3. Elementos negativos – Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control) .....	304
Tabla 11. 10. 4. Situaciones – Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control) .....	305
Tabla 11. 10. 5. Elementos que causan incomodidad al hablar en público – Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control) .....	306
Tabla 11. 11. 1. Factores internos (agrupados) .....	307
Tabla 11. 11. 2. Factores internos (agrupados por sexo) .....	308
Tabla 11. 11. 3. Grupos segmentados por estudios .....	309
Tabla 11. 11. 4. Grupos segmentados por estudios y sexo .....	310
Tabla 11. 11. 5. Estado emocional segmentados por grupos * género * Pretest / Postest .....	311
Tabla 11. 11. 5. Estado emocional segmentados por grupos * género * Pretest / Postest (Continuación parte 2).....	312
Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo .....	313
Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo (continuación parte 2) .....	314
Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo (continuación parte 3) .....	314
Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo (continuación parte 4) .....	315
Tabla 11. 11. 7. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Edad .....	317
Tabla 11. 11. 7. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Edad (continuación parte 2) .....	318
Tabla 11. 11. 8. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Estudios.....	319
Tabla 11. 11. 9. Número de estudiantes Grupo * Estudios .....	320

Tabla 11. 11. 10. Número de estudiantes por Grupo * Género.....	321
Tabla 11. 11. 10. Comparativa de las variables Confianza y Preparación por Grupo * Test * Género .....	322
Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo (expandida).....	323
Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo (expandida continuación parte 2) .....	324
Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo (expandida continuación parte 3) .....	325
Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo * Sexo (expandida continuación parte 4) .....	326
Tabla 11. 11. 12. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo (expandida) .....	327
Tabla 11. 11. 12. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest * Grupo (expandida continuación parte 2) .....	328
Tabla 11. 11. 13. Estado emocional segmentados por grupos * Pretest / Postest .....	329
Tabla 11. 11. 14. Variables Factores Externos e Internos segmentados por grupos * Pretest / Postest .....	330
Tabla 11. 11. 15. Variables de correlación entre variables para el Grupo1. Postest. Rho de Spearman. ....	331
Tabla 11. 11. 16. Variables de correlación entre variables para el Grupo2. Postest. Rho de Spearman. ....	332
Tabla 11. 11. 17. Variables de correlación entre variables para el Grupo3. Postest. Rho de Spearman. ....	333
Tabla 11. 11. 18. Variables de correlación entre variables para el Grupo9. Postest. Rho de Spearman. ....	334
Tabla 11. 11. 19. Correlaciones de muestras emparejadas * Grupos .....	335
Tabla 11. 11. 20. Correlaciones de muestras emparejadas * Grupos (extendida) .....	336

Recuerda que no puedes fallar en ser tú mismo.  
Wayne Dyer

Yo te mostraré  
que todo en esta vida  
lo puedes tener  
si en ti logras creer  
y te enseñaré a vencer a tu enemigo  
que no son los demás  
eres tú, ¡¡eres tú!!

'EL ATRAPASUEÑOS'  
Mago de Oz



## **MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL**

---

### **1. INTRODUCCIÓN**

#### **1.1. Objeto de estudio de la investigación**

El tema central de la presente investigación doctoral consiste en las dificultades de los estudiantes al hablar en público y superarlas a través de una metodología práctica. Se pretende indagar en la problemática, aportando nuevas herramientas y recursos en la gestión del pánico escénico de las personas. En lo social, el planteamiento de la tesis pretende dar respuesta a este fenómeno tipificado como fobia a través de soluciones que frenen su aparición desde el aula universitaria. En lo particular, se busca una visión más amplia del miedo a hablar en público y su influencia en las personas. En síntesis, la investigación pretende focalizar el análisis desde diferentes enfoques.

1. **Visión amplia de la realidad.** Se analizan experiencias de expertos a nivel internacional. La pregunta clave a responder es: ¿será el miedo escénico una problemática en el mundo profesional o un mito?
2. **Visión profunda de la temática.** A partir de la colaboración de expertos en un panel de discusión se desprende un mayor conocimiento del miedo escénico. Dicho enfoque está guiado a partir



del siguiente cuestionamiento: ¿cuáles pueden ser las causas, efectos y maneras de intervención ante el miedo a hablar en público?

3. **Desarrollo y aplicación práctica.** Se desarrolla una intervención metodológica para la gestión del miedo escénico partiendo de elementos prácticos en materia de comunicación. El cuestionamiento rector es: ¿cuánta efectividad tiene la implementación de una metodología para ayudar a los estudiantes a superar el miedo escénico?
4. **Contraste de una intervención práctica.** La intervención se lleva a cabo en un periodo breve de tiempo con el objetivo de gestionar el miedo a hablar en público de un estudiante en un taller específico.

En los siguientes apartados se explica resumidamente el contenido de cada capítulo de esta tesis doctoral, con el objetivo de facilitar la lectura.

### **1.2. Antecedentes de esta investigación**

Realiza la justificación del origen y antecedentes de la investigación, de igual manera puntualiza en las aportaciones científicas de diversos autores en la temática del miedo escénico.

### **1.3. Dificultad para hablar en público y variables relacionadas**

Presenta el punto de partida de la investigación. Dicho apartado abarca la perspectiva provocada por el miedo escénico en la dificultad para hablar en público. A partir de ahí, explica las variables independientes que conforman la base de la investigación dentro de las diferentes intervenciones realizadas.

#### **1.4. Propuestas de intervención**

Desarrolla las diferentes propuestas de intervención como fundamento para profundizar en la investigación.

#### **1.5. Estudio de campo – Análisis de las experiencias de hablar en público de profesionales**

Realiza un primer análisis analizando las experiencias de hablar en público de 46 profesionales a nivel internacional, esto a partir de un análisis cualitativo, descriptivo y aplicado.

#### **1.6. Estudio de campo – Phillips 66 aplicado al miedo escénico**

Expone los resultados de una prueba aplicando la metodología Phillips 66; a través de la misma se profundizan y comprenden los factores y variables que influyen en la aparición del miedo escénico.

#### **1.7. Estudio de campo – Propuesta de intervención metodológica**

Analiza los resultados de la aplicación e implementación, en una materia de 'Expresión Verbal', de la propuesta de intervención metodológica desarrollada por el investigador.

#### **1.8. Aplicación práctica de la metodología en una intervención grupal para gestionar el miedo escénico**

Expone y revisa la intervención en un taller específico para la gestión del miedo escénico en estudiantes universitarios.

### **1.9. Conclusiones y consideraciones finales**

Presenta la síntesis de las contribuciones finales de la investigación, así como los límites de la intervención; por otra parte, señala posibles líneas de investigación para seguir profundizando en la gestión del miedo escénico.

### **1.10. Anexos**

Incluye las transcripciones de la sesión en donde se implementó el Phillips 66, así como tablas con las variables y estadísticos utilizados para analizar los resultados obtenidos en las diferentes intervenciones.

## **2. REVISIÓN DE LAS PUBLICACIONES SOBRE EL MIEDO ESCÉNICO**

König (2000) define el miedo como un mecanismo de alarma y protección imprescindible del ser humano. Así, Fremouw y Breitenstein (1990) definen la ansiedad para hablar en público como un conjunto de reacciones fisiológicas y cognitivas no adaptativas ante sucesos ambientales, dando lugar a un comportamiento ineficaz.

Más aún, la fobia social o trastorno de la ansiedad social se considera un miedo intenso y persistente en situaciones públicas (Bravo Calderón, Padrós Blázquez, 2013). Mientras el pánico es el resultado de interpretar erróneamente sensaciones fisiológicas del cuerpo, al grado de vivirlas como amenazas o peligros (Mae Wood, 2010).

El miedo escénico es la fobia social más frecuente en nuestra sociedad. Se requiere que el sistema de educación español desarrolle un método de enseñanza para hablar en público y superar el miedo escénico en los estudiantes desde el instituto (Rosa Marín, 2013).

### **2. 1. Modelo de Yagosesky (2001):**

Al hablar en público intervienen tres elementos en la comunicación mismos que manifiestan el miedo escénico en tres direcciones, cognitiva, fisiológica y conductual. (Yagosesky, 2001).

El nivel cognitivo abarca todo aquello relacionado a los pensamientos, ideas, expectativas, preferencias y valores, es decir, situaciones en la mente

del individuo. No sólo comprende la autoimagen, también establece un marco de referencia con la sociedad y su entorno; por ejemplo, pensamientos negativos o representaciones de fracaso.

La representación fisiológica consiste en las funciones del organismo; principalmente las del sistema nervioso. Este último se activa de acuerdo a la información del exterior, sea positiva o negativa. Ejemplos de reacciones fisiológicas del organismo son la sudoración, el aumento del ritmo cardiaco o sonrojarse; tales reacciones pueden ser indicios de nerviosismo, un indicador de ansiedad.

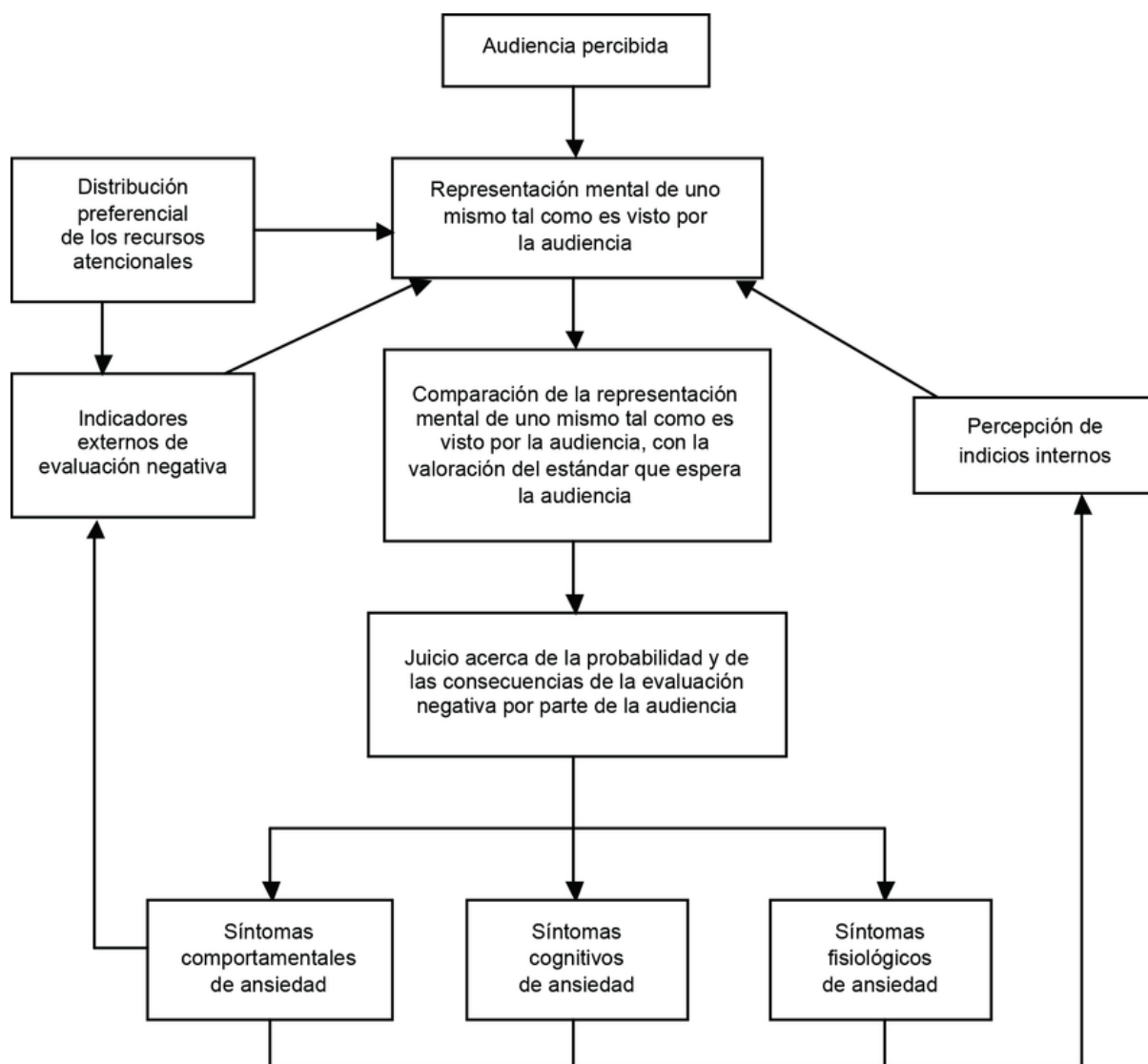
El enfoque conductual involucra el comportamiento de la persona, en sus manifestaciones verbal y no verbal. Considera que el cuerpo no sólo se expresa a través de las palabras sino también de los gestos, por ejemplo, mirar en exceso puertas o ventanas, evitar el contacto visual con el público, olvidarse las notas o diapositivas el día de una presentación, quedarse en blanco, exceso de velocidad; entre otros.

Weerts y Lang (1978) señalan que cada elemento está separado uno de otro, pero se relacionan al depender entre sí, por ende, el miedo a hablar en público es un patrón variable y complejo.

## **2. 2. Modelo de Rappe y Heimberg (1997):**

Los autores afirman que personas con miedo a situaciones sociales le dan mucha importancia a la concepción de otros sobre sus acciones. Al respecto, cuando este tipo de personas se forma una representación social externa, tal como cree que es vista por la audiencia, focaliza su atención en esa idea y deforma las amenazas del entorno.

**Figura 2. 2. 1. Modelo explicativo de Rappe y Heimberg para la fobia social**



FUENTE: RAPPE Y HEIMBERG, 1997, EN BOTELLA ET AL., 2003.

Tal como se señala en el modelo de Rappe y Heimberg (figura 2. 2. 1), las representaciones mentales se construyen de tres formas: a partir de la memoria a largo plazo, es decir, información guardada en el cerebro de manera permanente con experiencias anteriores en situaciones similares; partiendo de señales internas (síntomas físicos) o de señales externas (desaprobación de la audiencia).

En consecuencia, las personas con miedo escénico piensan que una audiencia valora su actuación en función de la representación mental. Así una

autoevaluación negativa activa las respuestas de ansiedad a nivel cognitivo, fisiológico o conductual. Al influir en la representación mental del individuo y determinar la perspectiva de la audiencia, se establece un círculo vicioso. Este miedo puede estar relacionado con problemas personales, por ejemplo, sentirse inseguro de sí mismo, timidez, preocupación al qué dirán, temor a fracasar o no sentirse a la altura de la situación.

### **2. 3. Modelo de Goffman (1993):**

La visión de Goffman (1993) del miedo escénico plantea la perspectiva de ser actores en las interacciones con otras personas. Es decir, el comportamiento individual está influenciado por la presencia de otras personas y su interacción es muy similar a la dinámica de actuación en una obra de teatro. Para Goffman todas las personas son actores y condicionan su representación de acuerdo al rol que les corresponde en un momento particular. El individuo requiere manejar las artes del montaje escénico, a fin de demostrar coherencia y ser aceptado por su interlocutor.

El autor distingue entre la escena y el backstage. El escenario hace referencia al lugar de interacción pública, es decir implica exposición a otras personas. Dependiendo del escenario se requerirán determinadas actuaciones, por ejemplo, un joven llamado Andrés hablará en público en el entierro de su abuelo, en la próxima reunión de empresa y en la cena de despedida de su hermano; cada uno de estos escenarios demanda una interpretación diferente en cuestiones relativas al tono de voz, vestimenta y estructura del mensaje.

[...] En el escenario el actor se presenta, bajo la máscara de un personaje, ante los personajes proyectados por otros actores; el público constituye el tercer partícipe de la interacción, un partícipe fundamental, que

sin embargo no estaría allí si la representación escénica fuese real. (Goffman, 1993).

Retomando las palabras de Goffman, el backstage, 'la parte trasera' o 'bastidores' están dominados por la personalidad propia del individuo. Ahí se mantienen ocultas sus emociones y sentimientos. En el backstage no actúa ni adapta la puesta en escena, porque no existen agentes de influencia, ni positiva ni negativa. Por otro lado, es el espacio para ensayar expresiones faciales, gestos corporales, tono de voz o discurso, previo a la representación en el escenario. La práctica es el elemento clave para generar un papel mucho más creíble delante de un auditorio.

*Al decir que los protagonistas actúan de una manera relativamente informal, familiar y descansada cuando se encuentran entre bastidores y que se mantienen alertas cuando ofrecen una actuación.*

GOFFMAN, 1993

*La formalidad y los elementos a los cuales el individuo debe estar alerta van de la mano con el vestuario que el actor utiliza en su presentación. Esto depende del escenario al cual una persona se va a enfrentar. Acudir a una celebración oficial o dirigir unas palabras ante la nobleza de España requerirán un traje de gala; mientras que disfrutar de una tarde a la playa, necesita menor formalidad y vestimenta especial para la ocasión. En ambos casos resulta incompatible el vestuario a utilizar en los diferentes escenarios. "[...] para el individuo, un desarreglo de su vestimenta y el «salirse de la representación», es quitarse del rostro la máscara expresiva que utiliza en sus interacciones cara a cara".*

GOFFMAN, 1993



Además, en cada escenario tiene lugar una utilería o atrezzo diferente, con ello el actor modifica su comportamiento y representación escénica. Por ejemplo, un doctor con bata blanca y estetoscopio, no pasaría por alto a una persona del auditorio si cae inconsciente durante su presentación, posiblemente haría algo por ayudar personalmente. Así, "El actuante circunspecto tendrá entonces que ajustar su presentación de acuerdo con el carácter de la utilería y de las tareas sobre las cuales debe basar su actuación". (Goffman, 1993)

Finalmente, Goffman hace referencia a la importancia de la fachada y la puesta en escena. El actor debe controlar emociones, estado de ánimo, adaptar el discurso al público dependiendo del rol a actuar en cada uno de los diferentes escenarios.

#### **2. 4. Modelo Orejudo Hernández, Nuño Pérez, Fernández Turrado, Ramos Gascón y Herrero Nivelá.**

La Reforma Universitaria Europea (Real Decreto 55/2005), aumenta la participación del alumno en el aula; con ello la importancia de desarrollar la expresión oral como una de las competencias transversales más importantes. El rol de las clases magistrales desaparece y el estudiante gana protagonismo. A la vez, incrementa el temor al exponer ideas, proyectos y exámenes orales delante de la clase.

Este modelo plantea que los métodos de enseñanza inciden en el desarrollo de competencias y en la reducción de la ansiedad al hablar en público. Es necesario incorporar actividades de trabajo en grupo, turnos de exposición, debates abiertos; entre otras dinámicas capaces de motivar la participación de los estudiantes y, por lo tanto, crear un contexto propenso para la gestión del temor a hablar en público.

## **2. 5. Modelo de Bados (2005):**

Las personas tienen dificultades frente a un público al centrar su atención en los síntomas somáticos de la angustia, así como en sí mismos. Existe una tendencia a vincular los pensamientos con síntomas de dolor, fatiga y angustia. Dichos factores, están determinados por siete temores (Bados, 2005).

1. Ser observado por otras personas.
2. Sentir ansiedad causada por el miedo a hablar en público (MHP).
3. Decir cosas sin sentido, cometer errores o quedarse en blanco. Es decir, no saber reaccionar ante una situación determinada
4. Exponer a otros los síntomas causados por el miedo escénico, mientras se está hablando en público
5. Afrontar las críticas o evaluaciones de otras personas.
6. Provocar el rechazo y juicio de los demás.
7. Fracasas y no conseguir las metas autoasignadas.

De acuerdo al autor, los pensamientos negativos ocurren con motivo de los siguientes factores (Bados, 2005).

1. Tener una **valoración irreal** de las expectativas personales y profesionales. Se quieren alcanzar metas más allá de las posibilidades del individuo, ya sea por su forma de ser, la falta de conocimientos adquiridos, limitaciones o la realidad del entorno social.
2. La persona tiene una **subestimación de sus capacidades**. El individuo no confía en sus talentos ni en sus posibilidades de realización; a la vez que sobreestima los errores que comete a lo largo de su vida. Esto se explica por creencias sociales, familiares o de

interacción. De igual manera, la persona minimiza sus logros personales, exagerando fracasos y errores cometidos, esto provoca una autoevaluación negativa.

3. **Asumir la negatividad, crítica y rechazo del otro.** Se cree que la otra persona tiene una visión de uno mismo al hablar en público, aun cuando no sea real. El sujeto genera dependencia de la opinión externa, exagera el nivel de intensidad de la crítica y la desaprobación por parte de otros, creyéndolo como consecuencia de sus características.
4. Existe una **dependencia hacia las reacciones negativas**. Hay una preocupación por situaciones adversas existentes o futuras, en vez de focalizar la atención en reacciones positivas y aquellas que están teniendo lugar.
5. **Considerar al éxito conseguido como producto de factores externos.** Los actos y acciones personales no son considerados en su formulación. La atención individual se centra en el recuerdo de experiencias negativas, fracasos y errores, sin valorar positivamente los logros conseguidos.

Además, existen diferentes causas por las cuales las personas tienen mayor miedo escénico (Bados, 2005).

1. **Experiencias negativas previas.** Ocurren dentro de un contexto similar; pueden ser directas o involucrar a terceros. Entre sus características destaca la frecuencia, gravedad, magnitud, momento (no es lo mismo, cuando es tu primera vez que con una larga trayectoria), entre otras variables.
2. **Condicionamiento supersticioso.** La persona considera que elementos externos provocan su miedo escénico, además se crea una asociación accidental. Son factores con influencia en la confianza, si la persona tiene una confianza baja. Por ejemplo, levantarse con el pie izquierdo, no llevar su camisa de la suerte o perder el autobús al salir de casa.
3. **Falta de experiencia.** La poca experiencia u oportunidad de desarrollar habilidades discursivas genera un impacto en la experiencia. Hablar con otras personas y recibir experiencias negativas también afecta la seguridad, se asimilan como situaciones personales.
4. **Progenitores sobreprotectores, muy exigentes o poco afectuosos.** El impacto de los padres es clave en el crecimiento y confianza de los hijos. Los padres sobreprotectores indirectamente fomentan una confianza muy baja en su hijo, condicionado la personalidad a la retracción y timidez. Mientras que los muy exigentes fomentan nunca ser lo suficientemente bueno, porque los demás son inherentemente críticos; un hijo con padres de este tipo tiende a ser perfeccionista y mantener una actitud de rechazo por los demás.
5. **Grado de peligro percibido.** El hablar en público origina una percepción de peligro social. El individuo piensa no ser lo

suficientemente bueno para enfrentarse a los problemas, lo cual le acarreará humillaciones, no ser valorado o considerarse inferior al resto.

6. **Acto de hablar en público.** El acto no es estable, cada intervención está condicionada por factores particulares. Al exponer, un orador se enfrenta a imprevistos como el tipo de público, tamaño del auditorio, estatus social, conocimiento previo de los participantes, género de la audiencia, dificultad del tema a tratar, duración de la intervención, formalidad del evento, apertura a preguntas, así como otros factores que tengan lugar durante la exposición.

En síntesis, al hablar en público la persona se enfrenta a los factores negativos que forman parte de su historia particular, estos se manifiestan a través de síntomas somáticos, producto de la ansiedad escénica. Sin embargo, pueden abordarse para que la persona superé sus temores.

## **2. 6. Modelo de Singer (2009):**

Este paradigma establece la existencia de un llamado interior en el sujeto. Esta voz tiene la capacidad de establecer el control vivencial, superar limitaciones, lidiar con miedos o provocar el sentido de víctima por temores y preocupaciones.

Para Singer, la incapacidad de conseguir una meta, resolver un problema o enfrentarse al público, no yace en las habilidades y competencias de la persona, sino en el pensamiento interno que frena al individuo y lo convence de lo que no es. Sosegar la voz interior limitante y tomar consciencia de ella es clave para encaminar acciones o motivos. "La complejidad no necesariamente implica estrés. El estrés es una respuesta emocional que se

presenta cuando las 'vocecitas' equivocadas toman el manejo, cuando no sabes cómo manejarlas" (Singer, 2009)

Al tomar en cuenta el enunciado anterior, si la "vocecita" toma el control, la persona enfrenta grandes obstáculos, se siente más agotado y pospone la acción de hablar en público. Quizás considera no ser lo suficientemente inteligente o bueno para realizar la acción.

*La vocecita es el remanente de uno o varios asuntos del pasado sin resolver [...] Descubrí que mientras más me distanciaba de los condicionamientos de mi pasado, todo se volvía más sencillo [...] Todo se reduce al valor que te das a ti mismo.*

SINGER, 2009

Trabajar el condicionamiento y la fortaleza mental, al igual que los pensamientos; es clave para confrontar la "vocecita", conocer su origen ayuda a eliminarla. "En el momento que las personas actúan con más confianza y optimismo es cuando escuchan esa voz auténtica, la voz innata que las impulsa al éxito" (Singer, 2009). Calmar el ruido interior es fundamental para ganar confianza y reducir la ansiedad al exponer ideas abiertamente.

De acuerdo a Singer, es común que la "vocecita" brinde respuestas automáticas, utilizando experiencias, conocimientos y creencias previas archivadas en el cerebro. Lo anterior conlleva a una tendencia incapacitante, sin considerar formas de afrontar la situación. No obstante, "el instante en que salimos de nosotros mismos y nos observamos de manera objetiva, es cuando comienza el manejo de la vocecita" (Singer, 2009). Por lo tanto, es necesario reprogramar el propio sistema de creencias. Distanciarse de la "vocecita", observar objetivamente, cuestionar su origen e indagar sobre sus

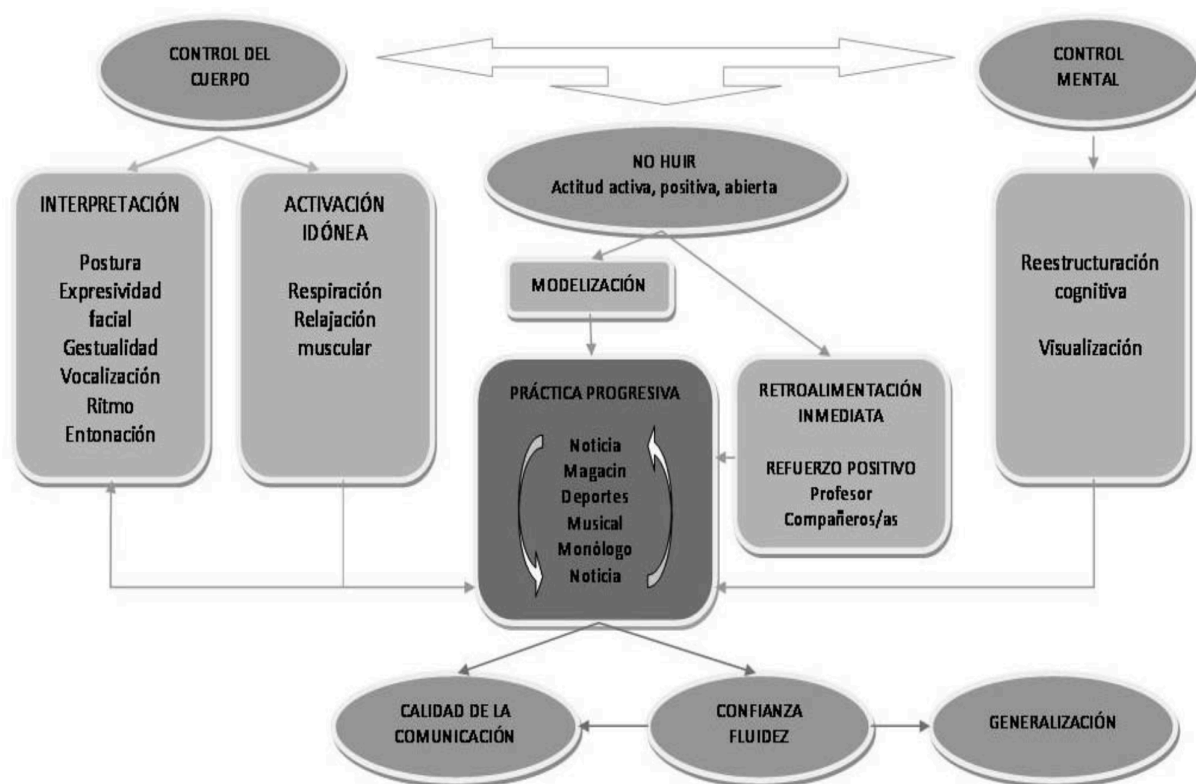
motivaciones. Al final el individuo será capaz de definir una nueva voz con la cual tomar acción y seguir adelante.

### **2. 7. Modelo García Ureta, Toral Madariaga, Murelaga Ibarra (2012):**

Los autores plantean una metodología docente focalizada en neutralizar la huida al expresarse públicamente. Establecen dos áreas de actuación, las relacionadas con el control mental mediante ejercicios de reestructuración cognitiva, y las vinculadas al manejo corporal, es decir, postura, gestualidad, expresividad y respiración.

La metodología enfatiza la práctica continua bajo un sustento teórico. Su objetivo es desarrollar la capacidad comunicativa y potenciar la confianza personal de los estudiantes en el desempeño de sus actividades. Simultáneamente, con cada uno de los ejercicios aumenta de manera progresiva el nivel de dificultad. Así mismo es importante que el alumno reciba retroalimentación inmediata tras realizar los ejercicios, para así corregir defectos, enfatizar las mejoras y remarcar logros. Lo anterior refuerza habilidades y competencias comunicativas de un modo positivo; el estudiante mejora su calidad de expresión verbal y dicción, a la vez fortalece su expresión verbal.

**Figura 2. 7. 1: Propuesta docente de la asignatura Locución y presentación en radio y televisión: objetivos y tareas.**



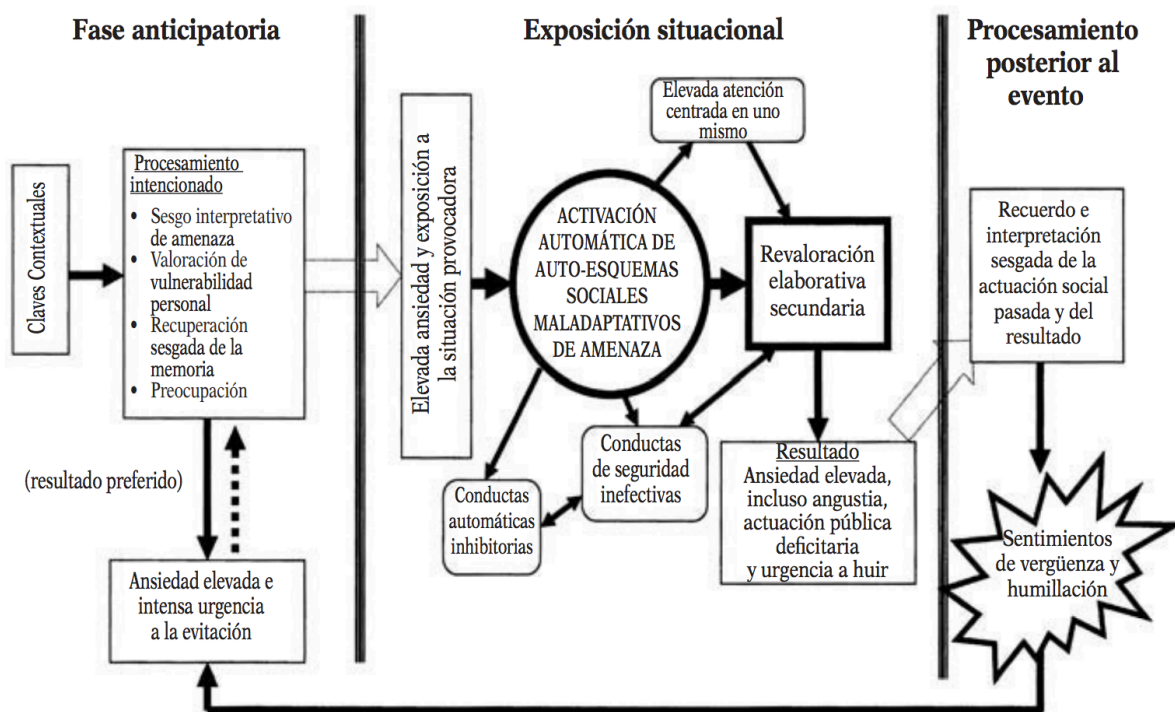
FUENTE: GARCÍA URETA, TORAL MADARIAGA, MURELAGA IBARRA, 2012.

## **2. 8. Modelo de Clark y Wells (2001):**

Clark y Wells ejemplifican un prototipo cognitivo de la fobia social. En él, existen tres etapas: 'la fase anticipatoria', 'la exposición situacional' y 'el procesamiento posterior al evento' (figura 2. 8. 1.).



**Figura. 2. 8. 1. Modelo cognitivo de la fobia social**



FUENTE: CLARK Y BECK (2012)

### **2. 8. 1. Fase anticipatoria**

En la fase anticipatoria, la persona tiene creencias o supuestos activados; estos le permiten hablar con seguridad o, por el contrario, sentir ansiedad. Dichos supuestos son clasificados en tres categorías.

1. **Creencias del estándar de actuación social.** Tienen una gran exigencia social para la persona. Se manifiestan a través de frases como “no puedo permitirme ningún error al hablar en público”, o “tengo que saberlo todo”.
2. **Presunciones condicionales erróneas.** Implican una visión distorsionada de la realidad, asignan consecuencias determinadas a sucesos y se piensa ocurrirán al realizar una acción concreta. El

sujeto expresaría, “si hablo en público, seguro me equivoco”, “si me equivoco, rechazarán mis amigos, me quedaré solo”.

3. **Creencias nucleares disfuncionales.** Son declaraciones negativas auto-asignadas, impiden el auto-crecimiento. Por ejemplo, decir, “soy pésimo para las presentaciones” o “soy poco inteligente”.

El individuo padece de la fobia al pensar en la situación de angustia, genera estímulos que provocan tanta ansiedad como el hecho en sí. Esto se debe al procesamiento sesgado y distorsionado de la realidad, causado por eventos traumáticos del pasado. Una mayor ansiedad favorece la búsqueda de vías de escape, el sujeto trata de evadir situaciones similares. La preocupación, puede durar minutos, horas, días o más tiempo dependiendo de la persona. Por tanto, quien enfrenta estas situaciones siempre analiza las consecuencias antes de llevar a cabo la acción.

### **2. 8. 2. Exposición situacional**

Una elevada ansiedad y exposición a una situación de estrés activa esquemas sociales de amenaza (creencias), generalmente con predisposición negativa. El sujeto emite juicios de valor, por ejemplo, “a las personas les encanta criticar a los demás”, “es horrible equivocarse al hablar en público frente a desconocidos”, “la ansiedad y angustia son señales de debilidad y de fracaso”. Estos esquemas derivan en cinco tipos de consecuencias (Clark y Beck, 2012 ).

1. **Alteración atencional automática.** Consiste en la distorsión de la realidad, el sujeto que padece la fobia asume la evaluación negativa por parte de los receptores de su mensaje.

2. **Hipervigilancia del propio estado interno.** La persona activa su mecanismo de defensa, cualquier señal física, afectiva, cognitiva o conductual, se interpreta como signo de ansiedad.
3. **Atención centrada en uno mismo.** El sujeto percibe en su entorno una especial obsesión en evaluar su desempeño. La persona deja de lado información o evidencia que pudiera cambiar su autopercepción. Además, al estar atrapados en su interior, asumen las reacciones de otros creyendo son conscientes de sus sentimientos.
4. **Aparición de conductas inhibitorias involuntarias.** Al sufrir ansiedad por eventos sociales, la persona se siente vulnerable y ansiosa; por tanto, se inhibe. Tiene dificultad para mantener una conversación fluida o una postura relajada. Además, desde un punto de vista externo, hay una interpretación negativa o poco favorable en su desempeño.
5. **Conducta de seguridad inefectivas.** La persona utiliza procesos mentales programados con el objetivo de inhibir su ansiedad y buscar seguridad. Evita contacto visual, memoriza frases o utiliza piernas y brazos cruzados, de esta forma pretende ocultar signos de nerviosismo y pasar por alto su ansiedad ante el resto.

Seguir cualquiera de estos esquemas favorece la aparición de una angustia y ansiedad elevada. La persona se enfrasca en su mundo, evita encuentros sociales dinámicos y en caso de llevarlos a cabo tendrá una actuación pública deficiente.

### **2. 8. 3. Procesamiento posterior al evento**

Al finalizar el encuentro social, el sujeto con fobia analizará los detalles ocurridos durante su exposición. Al activar el recuerdo realiza una interpretación sesgada del encuentro y sus resultados. En consecuencia, en su mente genera sentimientos de vergüenza y humillación. La reflexión reiterativa canaliza un peor resultado, al añadir mayores cargas y sentimientos de fracaso. Desde esta perspectiva, una situación es distorsionada y representa realidades no existentes.

Para ser un gran campeón, tienes que creer que eres  
el mejor, si no lo eres, haz como si lo fueras

Muhammad Ali

### **3. DIFICULTAD PARA HABLAR EN PÚBLICO Y VARIABLES RELACIONADAS**

El miedo a hablar en público (MHP) es una situación social que encara grandes dificultades para quien la padece (Harris y Brown, 1982). Impide a las personas expresarse con naturalidad ante una audiencia, generalmente aparece al final de la niñez o en la adolescencia porque la persona al verse expuesta a un proceso de evaluación, establece y define su papel social (Bados, 2005). Se trata una materia pendiente para muchos españoles (Lafuente Zorrilla, 2007), en donde un manejo negativo del mismo merma las relaciones sociales, generando consecuencias adversas en el ámbito económico, profesional y personal (Bados, 2005).

El MHP es una barrera; se trata de la fobia social más común en nuestra sociedad (Rodríguez-Arias; Cerecedo, 2009). Es decir, se trata de un miedo acusado y persistente por una o varias actuaciones en público, en ellas el sujeto se expone a personas fuera de un círculo familiar y a una posible evaluación temiendo resultados embarazosos (American Psychiatric Association, 1994).

Dentro de esta investigación se trabaja con algunos términos clave. Véase para los mismos la definición proporcionada por el diccionario de la Real Academia Española.

**Ansiedad:**

Del lat. *anxiētas*, -ātis.

1. f. Estado de agitación, inquietud o zozobra del ánimo.
2. f. Med. Angustia que suele acompañar a muchas enfermedades, en particular aciertas neurosis, y que no permite sosiego a los enfermos

**Miedo:**

Del lat. *metus* 'temor'.

1. m. Angustia por un riesgo o daño real o imaginario.
2. m. Recelo o aprensión que alguien tiene de que le suceda algo contrario a lo que desea.

**Temor:**

Del lat. *timor*, -ōris 'miedo'.

1. m. Pasión del ánimo, que hace huir o rehusar aquello que se considera dañoso, arriesgado o peligroso.
2. m. Presunción o sospecha.
3. m. Recelo de un daño futuro.

**Confianza:**

De confiar.

1. f. Esperanza firme que se tiene de alguien o algo.
2. f. Seguridad que alguien tiene en sí mismo.
3. f. Presunción y vana opinión de sí mismo.
4. f. Ánimo, aliento, vigor para obrar.

**Dificultad:**

Del lat. *difficultas*, -ātis.

1. f. Embarazo, inconveniente, oposición o contrariedad que impide con seguir, ejecutar o entender algo bien y pronto.
2. f. Duda, argumento y réplica propuesta contra una opinión.

A continuación, se revisan los diversos enfoques estudiados para la investigación y resolución del miedo a hablar en público.

Existe la teoría del pánico a exponer frente a un público como una situación con componentes genéticos y biológicos de fondo (Beatty & Valencic, 2000; Kelly & Keaten, 2000). Desde esta perspectiva, las personas con pánico presentan mayores niveles de actividad y estimulación emocional en la amígdala cerebral (García Raposo, 2016). Dicho lo anterior, estudios previos han determinado que este órgano es central para controlar la ansiedad ante al peligro; un experimento focalizado en individuos con lesiones cerebrales en la zona de la amígdala cerebral, evaluó las consecuencias y efectos haciendo evidente que estas personas no sentían ningún tipo de miedo o temor ante situaciones de amenaza (Feinstein, 2011).

Dentro de las propuestas para bloquear el miedo a hablar en público, existe el suministro de tratamientos farmacológicos capaces de inhibir las respuestas motoras ante la aparición de la ansiedad en los pacientes (Antona, García-López, 2008). Incluso, se analizó el impacto de placebos farmacológicos comparando efectos en sujetos con trastornos de ansiedad al hablar en público, es decir, considerando el impacto psicológico en la mejora producida (Meca, Rosa Alcázar, 2004). Otra alternativa ha sido la realización de intervenciones terapéuticas (Sánchez Meca, Rosa Alcázar y Olivares Rodríguez, 2004).

Aunque el miedo a hablar en público encara la psicología particular del individuo, también se ha abordado como problema educacional. La práctica y el aprendizaje gradual en un lapso de tiempo reeduca la mente de la persona, quien a la larga acepta el problema y este deja de ser una amenaza o barrera (De Ontiveros; Montero; Cortez, María; De Zalnieriunas; Cortez, Sandra, 1998). Por otro lado, otro enfoque del MHP sugiere su aparición a raíz de la falta y



necesidad de desarrollar las habilidades sociales (Beatty & Valencic, 2000). Así como, la implementación de un entorno educativo que fomente el aprendizaje de las habilidades de oratoria y reducción del trastorno de la ansiedad al hablar en público (Orejudo Hernández, Nuño Pérez, Fernández Turrado, Ramos Gascón y Herrero Nivelá, 2005).

Existen amplios referentes sobre la temática del miedo escénico como objeto de estudio (Bados, 2005) así como su tratamiento ya sea mediante un diseño n=1 (Maciá Antón y García-López, 1995), en procedimientos grupales a largo plazo (Olivares y García-López, 2002), a través de modelos explicativos para la fobia social (Bravo Calderón, Padrós Blázquez, 2013) o evaluando la repercusión de la exposición y reestructuración cognitiva sobre la fobia social (Antona, García López, 2008).

El campo de estudio no está limitado. Existen áreas concretas de investigación como la presencia escénica del intérprete musical (Orobiogicoechea Vizcarra, 2012) y los efectos de la ansiedad en la interpretación musical (Arnáiz Rodríguez, 2015); también hay pautas sobre la comunicación emocional y miedo escénico en la preparación de los nuevos locutores (Toral Madariaga, 2008), específicamente en radio y televisión (Madariaga, Murélagu y Vidales, 2008); inclusive existe un caso en el cual se creó un programa para desarrollar las habilidades orales en profesionales de la salud (Roso-Bas, 2014).

Hoy en día, se han realizado investigaciones alternas del MHP como la aplicación de la "programación neurolingüística" para gestionar la ansiedad en estudiantes universitarios (González y Carla, 2013); aplicaciones virtuales de reducción del miedo escénico (Ridao Rodrigo, 2015); uso de material audiovisual, específicamente "videofeedback" para tratar trastornos de ansiedad social (Ramos, Piqueras y García-López, 2008); o la aplicación de

"biblioterapia" como herramienta de gestión para el miedo escénico (López Ortega, 2011). También se ha abordado el temor a hablar en público desde variables como la motivación, conducta del maestro, características propias de las actividades a realizar, retroalimentación o "feedback", e inclusive contraste con personas que hablan compulsivamente (Orejudo Hernández, 2007).

Particularmente, el autor de la presente tesis doctoral realizó una investigación previa entre 2009 y 2012. En ella intervinieron más de 4,500 estudiantes universitarios pertenecientes a centros de educación superior españoles de las diferentes provincias. Entre los objetivos del estudio se buscó describir las creencias de los estudiantes sobre el acto de hablar en público, para ello se les preguntó: ¿cuál es la primera creencia que viene a tu mente al tener que hablar en público?

Al responder al cuestionamiento se obtuvieron afirmaciones que ratifican la perspectiva de ansiedad respecto a la temática y sus posibilidades. Dentro de las respuestas recurrentes se obtuvieron aseveraciones como "Dios mío, seguro que lo hago mal"; "¡Qué vergüenza!"; "¡Qué miedo! ¿Y si fracaso?"; "Espero que la gente esté haciendo otras cosas y no me escuche"; "Lo voy a pasar mal"; "Seguro que me temblará la voz o me pondré rojo"; "Seguro que se ríen de mí". En cambio, menos del 10 % de los estudiantes de la muestra respondió con creencias positivas y potenciadoras. Algunas de estas se expresaron con frases como "¡Venga, que yo puedo!"; "¡Lo voy a hacer genial!"; "¡Voy a preparármelo!"; "¡Puedo demostrar de qué soy capaz!"; "¡Me encanta!".

Es imposible no comunicar. Incluso cuando la persona no dice nada transmite información con su lenguaje corporal (Haranburu y Plazaola, 2000). Muchas veces las personas tienden a preparar más los discursos de sus intervenciones y exposiciones orales que trabajar su comunicación no verbal (Orzáiz, 2009); sin embargo, la comunicación verbal representa sólo un 7% del

total del mensaje, el 93% restante está relacionado con la comunicación no verbal, es decir, voz, tono y lenguaje corporal (Mehrabian, 1972). Dicho lo anterior, se debería de replantear el proceso de aprendizaje y el desarrollo de competencias o habilidades comunicativas, centrándose en la preparación del lenguaje corporal, tono y voz, en vez de la simple elaboración del discurso (Ridao Rodrigo, 2015).

Tras revisar las investigaciones en materia del MHP, se decidió focalizar el presente estudio en tres ámbitos.

Primero. Indagar en la realidad sobre la problemática hablar en público desde la visión de expertos y profesionales. El objetivo consiste en ampliar la información existente y encontrar áreas de oportunidad específicas dentro de la investigación.

Segundo. Aplicar una herramienta de discusión de grupos, específicamente la metodología Phillips 66. Se focaliza al ámbito de investigación de la tesis doctoral destacando la falta de referentes previos en el área de especialidad. El propósito central consiste en desarrollar una visión profunda sobre el impacto de la ansiedad al hablar en público y sus posibles soluciones en diferentes sectores profesionales.

Tercero. Abordar el MHP como un proceso de aprendizaje. A través de la implementación de una metodología desarrollada por el investigador se pretende gestionar la ansiedad en el entorno educativo. El método busca la efectividad sin recurrir a terapia psicológica o fármacos. Al exponer al alumno delante de un público se pretende fortalecer su confianza y reducir la ansiedad. No se consideran factores previos negativos que hayan tenido lugar en la aparición de la ansiedad o del miedo escénico.

De igual manera, se pretende estudiar la confianza como variable y su relación con factores internos del estudiante al igual que factores externos al hablar en público como son evaluaciones, opinión de la audiencia, percepción de la preparación del ponente, impacto de la metodología, entre otras variables.

Nuestros sueños pueden convertirse en realidad si los  
deseamos tanto como para ir tras ellos.

Walt Disney

## **MARCO EMPÍRICO**

---

### **4. REFERENTES DE INTERVENCIÓN**

Este apartado incorpora cuatro intervenciones realizadas entre 2012 y 2017, con la finalidad de tener un marco de referencia al profundizar en la investigación sobre los efectos y condiciones provocados por la ansiedad al hablar en público. Así se pretende contar con un fundamento en la intervención con personas que padezcan ansiedad en situaciones que requieran exponer ideas, proyectos o participar en grupo.

En primer lugar, se realizó una investigación cualitativa, aplicada y descriptiva basada en los testimonios realizados a 46 expertos dentro de ámbitos profesionales y cargos públicos; así se generó un análisis sobre sus experiencias al hablar en público. Los resultados proveyeron una visión panorámica de la situación, particularmente relacionada con los problemas percibidos por los expertos a la hora de enfrentarse a un auditorio, el contexto en el que han tenido lugar sus experiencias, los temas a tratar, valores y actitudes.

Partiendo de lo anterior existía una base práctica con la cual tener un margen conceptual respecto a la temática ‘hablar en público y sus posibles problemas o dificultades’. Desde ahí fue factible trabajar mediante la metodología Phillips 66, misma que a través de la segmentación y el consenso de un centenar de expertos permitió estudiar y profundizar la influencia del miedo escénico en los procesos de comunicación de los participantes. Al debatir cara a cara el tema se obtuvo un informe exhaustivo, la información generada sobre la problemática fue clave, pues de ella derivó la intención de aplicar esta metodología para reducir la ansiedad al hablar en público en los alumnos universitarios. Si bien se menciona su uso en estudios previos para ayudar a gestionar el miedo escénico (Albarrán Santiago, 2003) o se utiliza para su aplicación en torno a fortalezas y debilidades de la comunicación en ámbitos específicos, por ejemplo, el cambio climático (Piñuel Raigada, 2013); no se tiene constancia del uso del modelo en la temática abordada por esta investigación.

La realización de las dos intervenciones con expertos y profesionales en materia de hablar en público y miedo escénico brindó una visión más amplia y profunda de la problemática abordada. A partir de ello se desarrolló una metodología de intervención para reducir la ansiedad y mejorar la confianza personal de los estudiantes universitarios. Se realizó la intervención metodológica en dos materias de comunicación y expresión verbal dentro Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro, México con # alumnos. Posteriormente se analizó en un Pretest y un Posttest la efectividad de la intervención. Fue parte del procedimiento de la investigación incluir dos grupos de control a fin de comparar resultados y desviaciones en los procesos de intervención realizados entre los alumnos que recibieron la materia con la metodología desarrollada por el investigador y aquellos que únicamente recibieron la materia con el modelo educativo del Instituto Tecnológico de Monterrey.

A través de la creación de un taller específico conformado por dos sesiones intensivas se buscó ayudar a los alumnos a reducir la ansiedad producida por el miedo escénico y mejorar su confianza al hablar en público. El taller puso a prueba la efectividad de la investigación realizada y permitió observar los resultados de la metodología aplicada, así como el impacto que la formación tiene en los alumnos asistentes; con lo cual a futuro se podrán crear nuevas líneas de investigación en la materia.

Teniendo esto en cuenta se abordó en una primera fase la investigación desde la perspectiva teórico-práctica, a la vez que se implementó la metodología del Phillips 66 en un estudio sobre el miedo escénico. En una segunda etapa, se desarrolló un sistema metodológico aplicable en materias de comunicación ya existentes dentro de los planes de estudio aprobados institucionalmente a fin de analizar su efectividad. Posteriormente se creó una formación específica en miedo escénico para reducir la ansiedad de hablar en público en alumnos universitarios.



Sólo una cosa vuelve un sueño imposible:  
el miedo a fracasar.

Paulo Coelho

## **5. ESTUDIO DE CAMPO - ANÁLISIS DE LAS EXPERIENCIAS DE HABLAR EN PÚBLICO DE PROFESIONALES**

### **5. 1. Antecedente metodológico para la investigación**

El siguiente es el estudio testimonial sobre experiencias en materia de fortalezas y debilidades al hablar en público por parte de 46 profesionales que se han enfrentado a esta situación a lo largo de su carrera profesional.

El análisis de los testimonios tuvo el objetivo de determinar los problemas más comunes a la hora de enfrentarse a un auditorio, el contexto en el que han tenido lugar estas experiencias, los temas, valores y actitudes, así como las herramientas más comunes utilizadas para afrontar el miedo escénico y potenciar los mensajes en presentaciones orales.

### **5. 2. Metodología para la recopilación de los testimonios**

La metodología de la presente investigación está caracterizada por ser cualitativa, aplicada y descriptiva. Los testimonios fueron extraídos de fuentes primarias, estos enfatizan la experiencia de hablar en público basada en dificultades y recomendaciones del proceso de comunicación en diversos

sectores profesionales. Por medio de la selección de una muestra, 46 profesionales y expertos expresan en relatos cortos su experiencia relacionada con el objeto de estudio. Así se conoció la realidad profesional, personal y social de la oratoria, su impacto en la transmisión de mensajes, además de causas y efectos respecto a las posibles dificultades existentes de hablar en público.

Los datos recopilados a través de los testimonios fueron objeto de un análisis interpretativo con la finalidad de facilitar la comprensión de la información obtenida; también generar conocimiento teórico y práctico en materia de oratoria. Asimismo, con una base descriptiva de las declaraciones de los participantes se caracterizó al acto de hablar en público desde diferentes perspectivas, para proceder a su estructura como proceso comunicativo y comportamiento del orador frente a un auditorio.

Al estudiar los testimonios y su relación con el miedo escénico existió un mayor conocimiento y comprensión de los aspectos fundamentales que caracterizan a esta experiencia, a su vez se planteó la existencia de posibles soluciones o patrones de comportamiento para su gestión. Por consiguiente, se trató de manera selectiva aquello que los expertos expresaron sobre el tema para el desarrollo de la investigación. Es decir, la información se compiló después de un proceso de selección de expertos y análisis de la información recabada.

### **5. 3. Corpus y características de los autores y testimonios**

Con el propósito de realizar un análisis capaz de brindar información relevante se procedió a contactar con más de 600 profesionales a nivel internacional. Es necesario mencionar que entre ellos había líderes políticos,

empresarios y emprendedores, docentes de amplia trayectoria, deportistas de alto rendimiento, comunicadores, periodistas, estudiantes e investigadores.

Por lo que se refiere a la fase de selección de los profesionales se destinó un total de nueve meses, con la finalidad de establecer contacto, tanto presencialmente como de manera online, con personalidades de reconocido prestigio social. Lo anterior sin restringir el universo de profesiones a fin de contar con diversidad dentro de tres ámbitos: universidad, empresa y sociedad.

De manera que una vez cerrado el periodo de contacto y presentación del proyecto a cada uno de ellos, un total de 46 profesionales decidieron colaborar en el estudio. Es así que aportaron un breve testimonio sobre su experiencia al hablar en público, esta fase de recopilación de los testimonios duró un periodo de 3 meses, misma que concluyó al obtener todas las experiencias del grupo a analizar.

Se solicitó a los expertos si podían responder a la siguiente pregunta, **¿cómo ha impactado la habilidad de hablar en público en su carrera profesional?** Para ello se solicitó que escribieran un artículo testimonio con una extensión máxima de 500 palabras, el cual tenían que enviar por correo electrónico, en el plazo estipulado por el investigador.

Después, se llevó a cabo el análisis de los datos para crear una visión panorámica y profunda sobre la temática abordada.

Conviene subrayar que algunas de las variables desarrolladas a través de la elaboración del estudio fueron: *la categorización profesional y de escenarios de desarrollo para cada uno de los participantes*; roles de en los diferentes escenarios; temas con mayor frecuencia, así como sentimientos y actitudes de los profesionales a partir de la experiencia de hablar en público;

entre otros temas. A partir de aquí se revisan los testimonios recopilados, el análisis de las variables seleccionadas y la obtención de los resultados.

A continuación, se comenzó con el análisis de los datos recibidos para poder crear una visión más panorámica y profunda sobre la temática abordada.

Algunas de las variables con las que se han trabajado en este estudio son: la categorización de los escenarios donde se han desarrollado cada uno de los profesionales que han participado en la investigación, los roles que han tenido lugar en los diferentes escenarios, los temas que con mayor frecuencia se han repetido o los sentimientos y actitudes de los profesionales que han participado, entre otros temas. A partir de aquí, se procede a revisar los testimonios recopilados, analizar las variables seleccionadas y obtener los resultados.

#### **5. 4. Metodología y análisis**

Esta etapa de la investigación contó con un total de 46 profesionales a nivel internacional quienes compartieron testimonios, experiencias y consejos respecto a experiencias prácticas en materia de hablar en público y particularmente del miedo escénico.

A todos los contactos se les planteó enviar un testimonio entre 100 y 300 palabras relatando una experiencia en el ámbito de hablar en público. La muestra estuvo compuesta por 46 testimonios voluntarios, 7 (15%) eran mujeres y 39 (85%), hombres. Este conjunto de datos recoge el universo de quienes respondieron a la solicitud de enviar un relato, de ahí que no sea una muestra representativa de cualquier otro universo. A continuación, se exponen los datos de forma general.

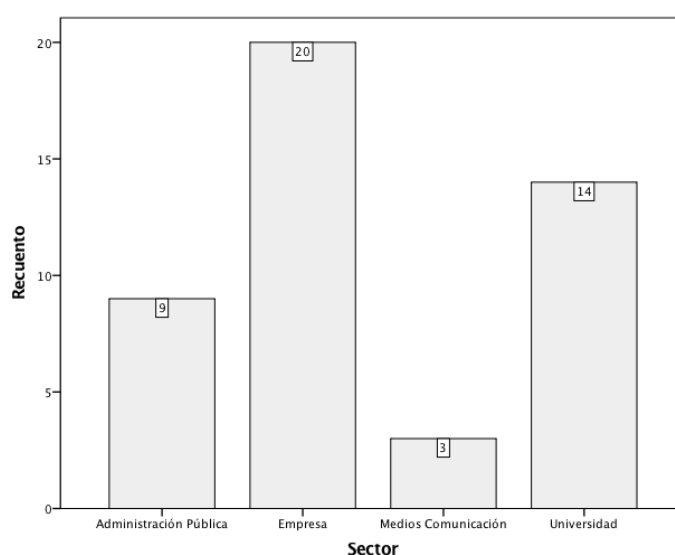
**Nivel de formación:** Diplomatura (2), Licenciatura (37), Doctor (7)

**Edades:** Entre 18 y 60 años

**Lugar de residencia:** España (36) y Extranjero (10)

**Sector profesional:** Empresa (20), Universidad (14), Administración pública (9) y Medios de comunicación (3)

**Gráfica 5. 1. 1. Sector Profesional de los profesionales entrevistados**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

A través de la recepción de mensajes de expertos y profesionales de forma individual o vía online se logró la obtención del corpus. La principal ventaja de esta técnica fue su capacidad para focalizar la interacción sobre el tema en particular. Llegados a este punto se procedió a la recopilación y tratamiento de la información diseñando 26 variables con su respectiva categorización. El objetivo fue facilitar el manejo de datos; para ello se llevó a cabo un proceso de selección y exclusión, pudiendo analizar la información extraída en los relatos, así como la elaboración de evaluación.

Nota: En anexo2 se incluye la base de datos Excel y SPSS de donde se han extraído tablas de frecuencia, cruces de variables y multivariantes que se comentan a continuación.

Se tomaron en consideración las variables que son pertinentes para el estudio de la investigación. Destacan las tres primeras variables con el fin de identificar los perfiles de los expertos que colaboraron en el estudio; se trata del “nivel de formación”, “lugar de residencia” y la “posición profesional”.

A continuación, se eligió la correspondiente a los “múltiples escenarios” donde han tenido lugar las experiencias, vivencias y puesta en escena de los expertos, así como la “etapa de su vida” en la que fueron latentes las experiencias relatadas. A continuación, se ha seleccionado los “múltiples escenarios” donde han tenido lugar las experiencias, vivencias y puesta en escena de los expertos, así como la “etapa de su vida” en la que fueron latentes las experiencias relatadas.

Posteriormente se crearon siete variables relacionadas al miedo escénico, las hay del tipo dicotómicas como *mención al miedo escénico* o *riesgo de la imagen personal*. Además, otras variables entran en categorías más específicas como *manifestación del miedo escénico*, *causas y consecuencias*, *relación con el terror a hablar en público* o *cómo han superado el miedo escénico*.

Además, se elaboraron seis variables de referencia a la propia persona y sus habilidades de oratoria, tales como la *autovaloración*, *la mención al YO*, *el tipo de apoyo en la preparación al hablar en público*, *si habla desde la propia experiencia* o no, *el sentimiento que tiene al hablar en público* o *los medios utilizados para mejorar su oratoria*.

Finalmente se señalan aquellas orientadas a los propios retos personales y aspiraciones, tales como hacer referencia explícita al *objetivo al hablar en público*, el *tamaño del auditorio al que se ha visto expuesto*, *formación en la materia*, presencia de un mentor, aportación de consejos, *enfoque del relato* o la *aspiración al hablar en público*.

### **5. 5. Explotación de datos**

Por otra parte, se analizaron todos los datos en el programa de análisis estadístico SPSS, lo anterior una vez creada la base de datos con los testimonios. A partir de la síntesis de información, se pudieron tratar los datos recopilados y extraer conclusiones.

Antes que nada, se encontraron patrones dentro de los 46 testimonios de los participantes de este estudio; así se identifican tres categorías de clasificación *quienes aportan consejos*, *quienes contribuyen con su experiencia*; finalmente los que han realizado *un relato mixto de mejora* en la habilidad de oratoria y comunicación.

La clasificación de los testimonios según el enfoque aportado ha sido:

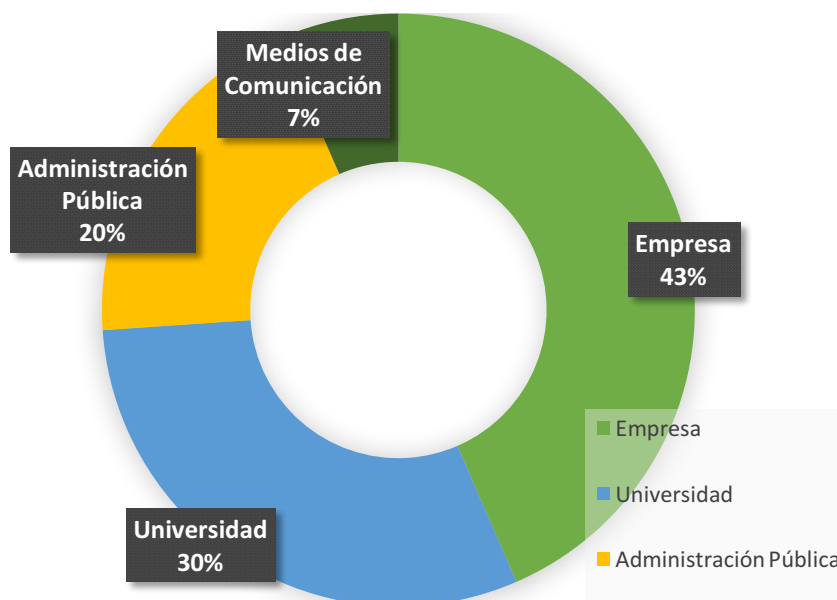
1.- Han aportado consejos	23 Testimonios
2.- Han contribuido con su experiencia	16 Testimonios
3.- Han dado consejos y compartido su experiencia	7 Testimonios

En otras palabras, existe una distinción entre aquellos que hablaron del miedo escénico en su relato (17 testimonios), versus aquellos omitieron el tema y se centraron en aportar consejos o experiencias relacionadas con el arte de la oratoria (29 testimonios).



En la siguiente gráfica (5. 5. 1.) se muestra la clasificación de los expertos que han participado en la investigación por sectores profesionales<sup>1</sup>:

**Gráfica 5. 5. 1. Sectores profesionales de los testimonios**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

---

<sup>1</sup> Nota: El área **Empresa** incluye todas aquellas personas vinculadas al mundo de la empresa, incluidos los emprendedores. En el **Universidad** se han incluido rectores, catedráticos, personal docente e investigador y alumnos. En el sector de la **Administración Pública** están políticos, personal sanitario, servicios públicos, Iglesia, organizaciones mundiales, plataformas públicas y fundaciones. Y en **Medios de Comunicación**: radio, prensa y televisión.

Tras revisar la información analizada de los testimonios, se ha procedido a realizar una tabla con las siete palabras más utilizadas y aquellos verbos más mencionados, por los expertos y profesionales, de esta investigación, con el objetivo de tener una primera aproximación al contenido de sus testimonios.

**Tabla 5. 5. 1. Palabras y verbos con más menciones**

Palabra	Menciones	Verbo	Menciones
Persona/s	66	Hablar	32
Hablar en público	43	Ser	31
Vida	41	Aprender	26
Oratoria	38	Tener	24
Forma	38	Saber	23
Público	37	Hacer	21
Día	28	Trabajar	17

Entre todos los profesionales que han participado en la investigación, se muestra en la siguiente tabla (5. 5. 2), la clasificación de aquellos expertos que han mencionado el tema del Miedo a Hablar en Público en sus experiencias<sup>2</sup>. Observándose así, que el 37% de la muestra, ha hecho especial hincapié en la problemática abordada en esta investigación doctoral.

**Tabla 5. 5. 2. Profesionales que mencionan el Miedo Escénico**

Frecuencia	Porcentaje	% acumulado
NO	29	63.0
SI	17	37.0
Total	46	100.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

---

<sup>2</sup> Entre aquellos que han mencionado el tema del miedo escénico en sus experiencias, se encuentran los siguientes testimonios: 1, 2, 7, 10, 14, 15, 17, 22, 26, 27, 29, 31, 32, 33, 34, 35 y 36.

Por otra parte, en los siguientes subapartados se analizan las frecuencias simples y cruzadas de las variables previamente seleccionadas, de donde se extrajo información más precisa de los datos recogidos en los relatos.

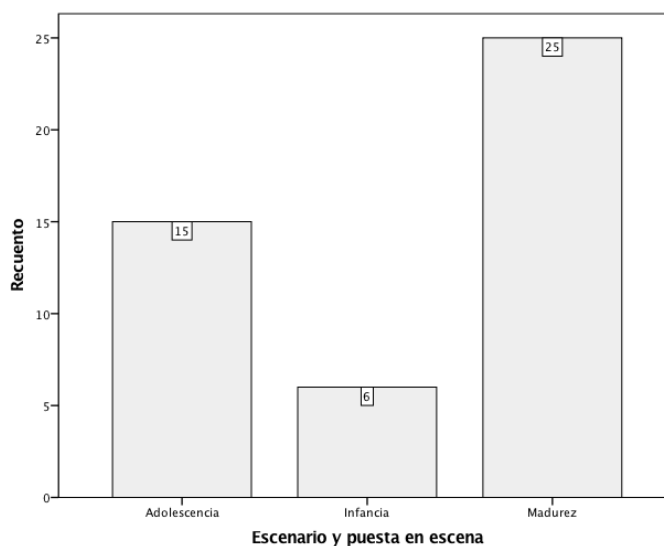
### **5. 6. Frecuencias simples y comentarios**

En este apartado se analizan las frecuencias simples para las variables más relevantes en el estudio mismas que permitirán tener una primera impresión de la problemática analizada.

En primer lugar, se deben señalar los múltiples escenarios donde han tenido lugar las vivencias de los expertos que colaboraron en el estudio, conociendo previamente como la gran mayoría de ellos han hecho referencia a varios escenarios en un mismo testimonio. Siendo los más recurrentes los escenarios celebrados en actos sociales (33 menciones), la empresa (22 menciones) y seguidamente la universidad (20 menciones); entre los menos activos, se encuentran los medios de comunicación (9 menciones), la política (5 menciones) o la escuela (2 menciones).

Seguidamente resultó interesante conocer cuándo han ocurrido los hechos de cada uno de los testimonios recogidos, es decir, analizar si hablan de su infancia o etapa estudiantil (hasta los 15 años), de la adolescencia o etapa universitaria, primeros años laborales (de los 16 a los 30 años) o de la etapa de madurez y consolidación profesional (de los 31 a los 60 años). Los datos analizados exponen la información descriptiva de la siguiente manera: adolescencia (15 testimonios), infancia (6 testimonios) y madurez (25 testimonios). Más del 50% de la muestra representada ha focalizado su testimonio en la etapa de madurez y profesional, no tanto en épocas anteriores de su trayectoria profesional.

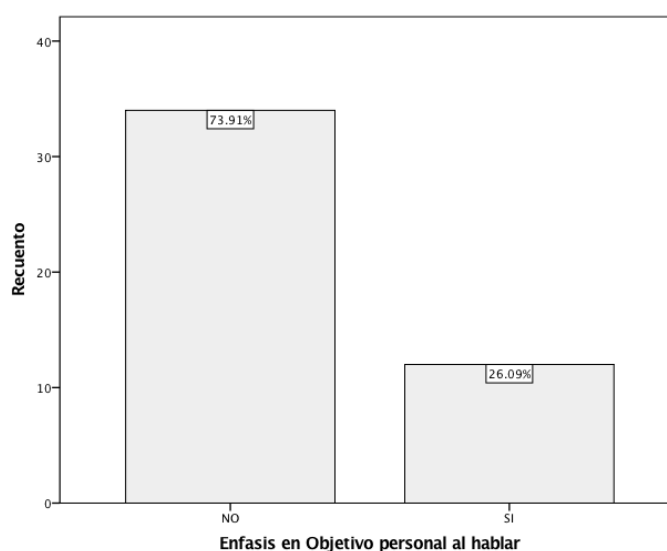
**Gráfica 5. 1. 2. Momento en el que tiene lugar la referencia del testimonio**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Al analizar los resultados de los testimonios se encontró que pocas son las personas que hacen referencia a la importancia de tener claro un objetivo al hablar en público (26,09% de la muestra).

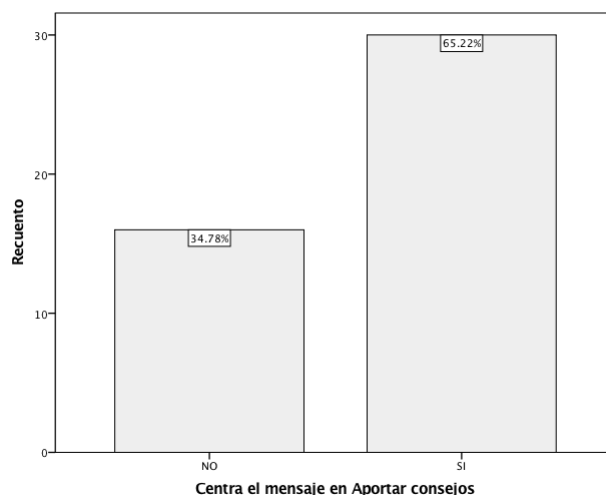
**Gráfica 5. 1. 3. Menciones a tener un objetivo al hablar en público**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

En cambio, en esta investigación hay una especial dedicación a aportar consejos y recomendaciones en sus relatos (65,22%).

**Gráfica 5. 1. 4. Se centra el mensaje en aportar consejos**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Por otro lado, llama la atención observar que ningún testimonio que ha hecho mención al miedo escénico (17 testimonios de la muestra) expresa los efectos de la ansiedad al hablar en público a nivel cognitivo. Esto no significa restarle importancia, sino que se presta una menor atención a este aspecto junto a lo que realmente siente la persona como respuesta fisiológica (aceleración del corazón, malestar físico sudoración, etc.) o una respuesta conductual (gestos de nerviosismo, aceleración al hablar, etc.)

**Tabla 5. 1. 2. Representación del Miedo Escénico \* expertos que han mencionado el miedo en su testimonio**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acum.
Conductual	8	47.1	47.1
Físico	8	47.1	94.1
NO	1	5.9	100.0
Total	17	100.0	100.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Las principales consecuencias que exponen los expertos con sus testimonios, sobre el miedo escénico, están centradas en los momentos previos a hablar en público o el momento de la exposición. En ningún caso se hace mención al momento post presentación. Se destacan las siguientes consecuencias:

1. Las producidas previamente al acto de hablar en público delante de un auditorio consisten en problemas de insomnio la noche antes de la presentación, malestar físico como dolor de estómago, intentos de huida para evitar realizar la intervención delante del público, posponer el momento o dejar escapar oportunidades.

2. Por otro lado están las producidas durante la intervención oral como exceso de velocidad al hablar, quedarse en blanco y olvidar el esquema del habla, tener problemas tartamudez al expresar las ideas, perder la noción del tiempo y en consecuencia tener una mala gestión del mismo, confundir ideas y conceptos claves en la argumentación oral.

Por otro lado, entre las expresiones de miedo escénico extraídas de los relatos destaca cosquilleo incesante, las piernas me temblaban, respeto, me sentía inseguro, cometí todos los errores del principiante, me quedé blanco, pavoroso terror escénico, resultaba imposible hablar en público, afectaba excesivamente lo que los otros podían pensar, miedo a equivocarme o decir algo estúpido, ¡Qué sensación de estupidez! También, analizados los relatos de aquellas personas con un pasado marcado por el miedo escénico, existen apreciaciones y motivos expuestos a esta manifestación del vértigo a hablar en público como pueden ser: el miedo al rechazo, la evaluación externa (examen, prueba oral...), verse como el centro de atención, no estar a la altura o la falta de experiencia.

### **5. 7. Frecuencias cruzadas y comentarios**

Se realiza un estudio más detallado mediante el análisis de las frecuencias cruzadas, observando los resultados obtenidos y revisando las diferencias significativas.

En primer lugar, se observa que aquellas personas que han hecho referencia al miedo escénico, tienen una mayor sensibilidad al riesgo de la propia imagen (9 testimonios) versus aquellas personas que no han hecho mención al MHP (1 testimonio).

**Tabla 5. 1. 3. Tabla cruzada de los expertos que hablan del miedo escénico y el Riesgo de la propia imagen**

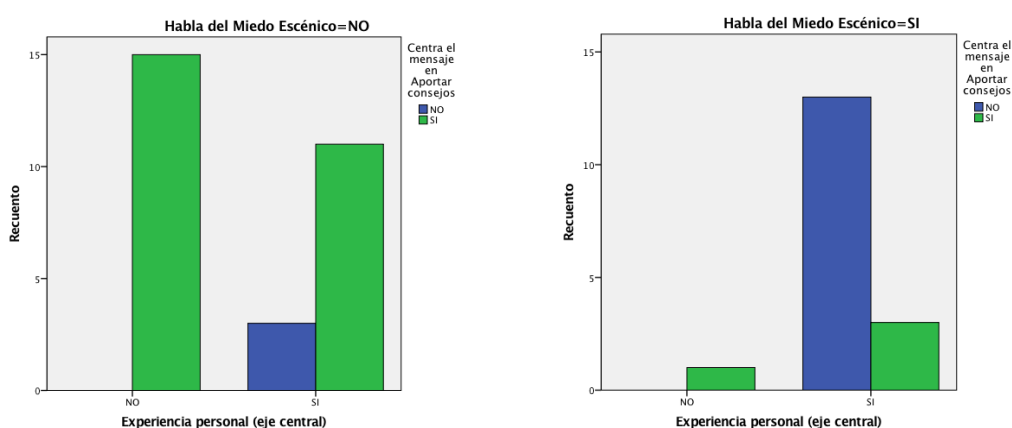
Habla del Miedo Escénico	Riesgo de la propia imagen		
	NO	SI	Total
NO	28	1	29
SI	8	9	17
Total	36	10	46

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Además, se han recopilado las respuestas de quienes presentaban síntomas de miedo escénico a lo largo de su carrera profesional lo han conseguido gestionar. Este tipo de expresiones se clasifican en respuestas relacionadas con retos: *armarse de valor, crear propio método o afán por superarse*. Las que tienen que ver con factores motivacionales como son *buscar motivador alternativo (cantar, magia...), admiración por la materia o buscar experiencias positivas*. Aquellas que están relacionadas con la práctica como por ejemplo *salir al escenario (mucho practicar), hacerlo por obligación y mucha repetición o enfrentándose a ello*. Otras que están relacionadas con aspectos internos de la persona tales como *autorreflexión, curiosidad, cambiar*

el enfoque, disfrutar o tomárselo como un juego. Y aquellas que se centran en la mejora continua, como lo son *asistir a cursos o aprendizaje continuo*. Otro rasgo que se puede destacar sobre las personas que hablan del MHP, han centrado su atención en aportar su experiencia personal, por otro lado, quienes han omitido el tema también han aportado más consejos que no testimonios.

**Gráfica 5. 1. 5. Se centra el mensaje en aportar consejos \* Habla del miedo escénico \* Experiencia personal**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se observa que los expertos que, si han hablado del miedo escénico en su testimonio, han centrado el eje central de su mensaje en su experiencia personal al hablar en público o cómo superar la ansiedad. Mientras aquellos que no han realizado mención al MHP, han centrado su mensaje en aportar consejos, tanto los que han hablado de su experiencia como los que no.

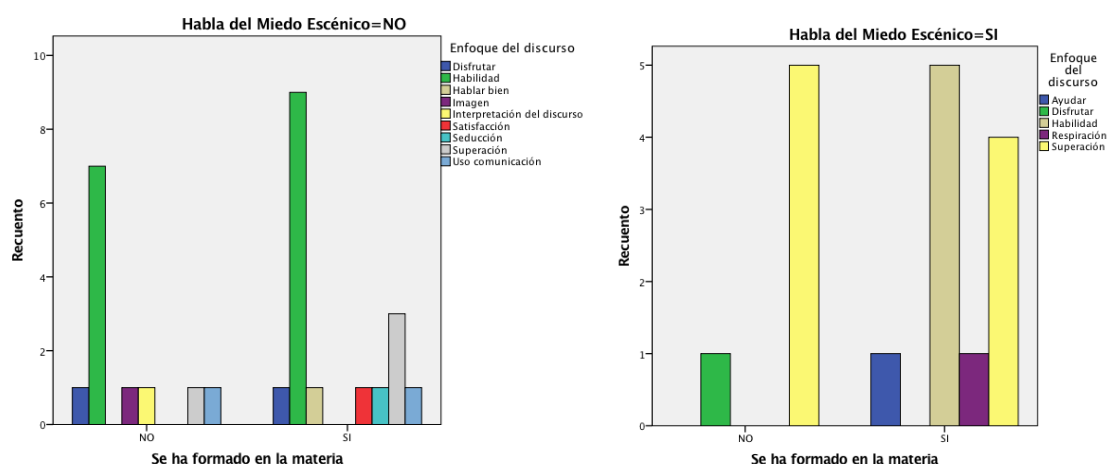
Entre quienes aprendieron a gestionar su miedo escénico, expresan logros como dirigir equipos y empresas, mayor confianza, motivar auditorios, propulsar carrera profesional, disfrutar impartiendo conferencias, dejar de tartamudear, aprender a gestionar la ansiedad ante un grupo o enfrentarse a nuevos retos. Todavía cabe señalar que se analizó el enfoque discurso de



personas que hicieron referencia al miedo escénico con respecto a las que no, diferenciando si se han formado o no en la materia.

Después del análisis de datos se extrae, respecto a las personas que no han mencionado el miedo escénico en su testimonio, destacan en el enfoque de su relato el desarrollo de la habilidad al hablar en público (17 testimonios), mientras quienes han mencionado su experiencia con la ansiedad al exponer de manera oral ante un grupo enfatizan su mensaje en la superación personal (9 testimonios).

**Gráfica 5. 1. 6. Habla del miedo escénico \* Enfoque del discurso \* Se ha formado en la materia**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Además, se observó la existencia de tres patrones para gestionar el miedo escénico, según los testimonios enviados por los profesionales y expertos.

En relación con lo anterior se encuentra el patrón **hablar por obligación**. Este hace referencia a que una persona con miedo escénico este expuesta ante un auditorio de manera obligada y repetitiva en el tiempo; por ejemplo, un acto impuesto por un jefe, profesor o un superior. A pesar de las dificultades se

ha desarrollado la habilidad, ganando experiencias positivas hasta mejorar paso a paso su comunicación y disminuir su nivel de nerviosismo o miedo escénico. La estructura del **patrón no.1** se describe a continuación.

### **PATRÓN nº1**

**Paso 1.** Detectar la aparición del miedo escénico.

**Paso 2.** Obligación de hablar ante un grupo de personas. El sujeto se expone estar delante del auditorio de manera repetitiva.

**Paso 3.** La persona realiza la acción, aunque con dificultades. Se busca que salga de la zona de confort y aprenda a gestionar sus miedos.

**Paso 4.** A través de la vivencia se busca la generación de experiencias positivas. Refuerzo cognitivo positivo para mejorar su nivel de confianza y seguridad personal.

**Paso 5.** El miedo escénico sigue presente, aunque debe exponerse a la imposición de una autoridad. Hablar en público resulta molesto, pero se debe de realizar, no hay otra alternativa.

**Paso 6.** El proceso se repite en el tiempo para ayudar a mejorar poco a poco a la persona. Practicar es clave para controlar la voz interna que detiene a la persona y ganar seguridad al hablar en público.

**Paso 7.** La persona gana seguridad con los años y descubre nuevas oportunidades en el acto de hablar en público. Tras un largo camino enfrentando el miedo escénico, la persona cambia su percepción y

comienza una nueva etapa en su vida.

**Paso 8.** El sujeto busca situaciones para hablar en público. Voluntad de practicar y ganar experiencias positivas.

El siguiente patrón ***superación personal***, sucede cuando la persona se arma de valor y decide buscar por sus propios medios superar el miedo escénico, encontrar una solución y así poder disfrutar de la presentación sin sentirse atemorizado por los nervios. Para ello, se expondrá al miedo con el objetivo de vencerlo. La estructura del **patrón no.2** se describe a continuación.

### **PATRÓN nº2**

**Paso 1.** Detectar la aparición del miedo escénico. Incomodidad al hablar en público.

**Paso 2.** La persona decide armarse de valor y enfrentarse al propio miedo. Enfrentarlo para combatirlo.

**Paso 3.** El sujeto busca superarse y marcar un reto personal. Existe motivación interna y afán de superación.

**Paso 4.** Busca situaciones para hablar en público. Implica voluntad de practicar y ganar experiencia de manera rápida.

**Paso 5.** Detecta nuevos obstáculos en el camino, genera aprendizaje a través de los errores y sigue adelante. Busca aprender y ganar confianza con cada experiencia.

**Paso 6.** El proceso de hablar en público se repite en el tiempo. Practicar es clave para ganar seguridad al hablar en público.

**El tercer patrón** es el **condicionado por estímulos**, se trata de una persona que tiene miedo escénico y al enfrentarse a la situación no lo hace por obligación o reto personal, sino más bien con el objetivo de conseguir un aliciente externo, tal como un premio o una recompensa. A partir de ese momento la percepción sobre el miedo cambia, hay una situación agradable con perspectivas y oportunidades en el futuro.

### **PATRÓN nº3**

**Paso 1.** Se detecta la aparición del miedo escénico.

**Paso 2.** Se presenta un aliciente externo motivador. Premio, cantidad económica, recompensa, experiencia, entre otros.

**Paso 3.** La persona se enfrenta al miedo condicionado por el estímulo externo positivo. Se refuerza el acto de hablar en público.

**Paso 4.** Se genera un estímulo interno de agrado. Cambia la percepción sobre el miedo, el sujeto ve el problema, como una oportunidad de crecer y aprender.

**Paso 5.** El individuo busca oportunidades para hablar en público. Supera la barrera del miedo para ganar experiencias positivas y reforzar su nuevo comportamiento.

**Paso 6.** Detecta obstáculos en el camino, aprende de errores y sigue adelante. Aprende y gana confianza con cada experiencia.

**Paso 7.** Repite en el tiempo el proceso de hablar en público. La práctica es clave para ganar seguridad al hablar en público.

En suma, tras el análisis realizado estos fueron los patrones con mayor incidencia al gestionar el miedo escénico; sin duda existen más paradigmas y patrones de distinción al intercalar variantes, submodalidades y casos más complejos. Por ejemplo, una persona con la obligación de hablar en público en un acto del colegio, teniendo un motivante externo como ganar 1 punto en la nota final de bachillerato o acceder a la universidad. La persona tiene miedo escénico, pero hasta años más tarde encuentra una experiencia positiva en la acción de hablar en público; sólo entonces cuando se arma de valor para impartir cursos de formación, pudiendo así mermar su miedo escénico a la hora de enfrentarse a un auditorio y reducir el nerviosismo. De igual modo otra de las variables presentes es la relación entre la formación en materia de oratoria vs la ausencia de formación para hablar en público. Destacan quienes un día sufrieron de miedo escénico y a la vez se formaron, ampliaron su conocimiento o asistieron a cursos específicos. Esto va de la mano directamente con el patrón no.2, *superación personal*.

**Tabla 5. 1. 4. Tabla de contingencia Superar el miedo escénico Y Se ha formado en la materia \* Habla del Miedo Escénico**

Habla del Miedo Escénico		Se ha formado en la materia		Total	
		NO	SI		
NO	Superar el miedo escénico NO	12	17	29	
SI	Superar el miedo escénico	Método propio	0	1	1
		Patrón 1	2	2	4
		Patrón 2	3	6	9
		Patrón 3	1	1	2
		Respirar	0	1	1
		Total	6	11	17
Total	Superar el miedo escénico	Método propio	0	1	1
		NO	12	17	29
		Patrón 1	2	2	4
		Patrón 2	3	6	9
		Patrón 3	1	1	2
		Respirar	0	1	1
		Total	18	28	46

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Finalmente, se observó en quienes participaron en cursos de oratoria y desarrollo de sus habilidades un perfil de individuos en la búsqueda de opciones para superar su miedo tales como la creación de métodos propios, ejercicios de respiración, entre otras técnicas eficaces para la gestión de la ansiedad al hablar en público.

## **5. 8. Conclusiones**

Tras analizar los testimonios, sus experiencias, técnicas y recursos que utilizan, se pueden extraer una síntesis de lo que sería lo correcto y más apropiado a realizar a la hora de hablar en público ante un grupo de personas.

El arte de la oratoria es una habilidad que se forja con la práctica y la puesta en escena. Aprender constantemente, mejorar y pulir la habilidad de hablar en público ayudará a diferenciarse en una sociedad cada vez más competitiva y cambiante.

*Para ser un gran orador se requiere confianza. Para ello lo importante es saber muy bien de qué se está hablando y ello se consigue con una excelente preparación y con mucha práctica. Conocer muy bien al público que va a escuchar, es decir, la audiencia. Así se podrá adaptar el mensaje, consiguiendo que el público lo entienda, es decir, comunicar. Utilizar un tono variado, evitando la monotonía y acompañar las palabras con una buena gesticulación para que el mensaje llegue mejor, consiga un impacto positivo. Y, por último, siempre que se habla en un marco general se requiere de entusiasmo, motivación y hablar desde el corazón. (Rosa Marín, 2013)*

Como se ha analizado previamente, la comunicación se ve afectada por el sistema nervioso (fisiológico) ya que cuando una persona está nerviosa se

expresa a través de síntomas como: sudoración, temblor en la piernas o aceleración del corazón. A través de lo cognitivo, los pensamientos influyen en las actitudes y los resultados que consigue la persona. Y también se expresa a nivel conductual, determinando las acciones y afectando al lenguaje no verbal, denotando más gestos de inseguridad, tales como jugar con el anillo, el bolígrafo o tocarse el pelo, muletillas, uso incorrecto de los silencios, ideas confusas, uso de un tono monótono o el exceso de velocidad.

El “miedo escénico” no es una cuestión de sexo, edad o cultura, todos los seres humanos son susceptibles a padecerlo hasta las personas que tienen más experiencia hablando en público, sienten esta ansiedad en determinados momentos. Una manera de combatir ese miedo es con una actitud positiva hacia la situación y confianza personal, entre otras cosas como una buena preparación.

Tras el análisis de los resultados se ha podido observar que hay una clara influencia en la perspectiva planteada de aquellas personas que tienen miedo escénico, quienes han enfocado su mensaje en el crecimiento personal y superación, versus las que no lo han constatado, quienes se han preocupado más expresar cómo desarrollar su habilidad.

Aunque el miedo escénico pueda ser contraproducente, se ha podido observar las causas y consecuencias en los testimonios recogidos, así como las diferencias que se han analizado al revisar los datos estadísticos, los escenarios que han tenido lugar, las habilidades que han desarrollado, los errores que han cometido y las herramientas que han utilizado para su gestión.

Los expertos que han hablado del miedo escénico en sus experiencias han mencionado como las situaciones más comunes en las que aparece el MHP: exposiciones en clase, presentaciones en empresa, charlas delante de grupos, participación en medios de comunicación y situaciones fuera del círculo

de proximidad (familiar y amigos). Haciendo referencia a factores como la timidez, nervios, miedo escénico, pánico e inseguridad. Sus efectos: malestar, exceso de velocidad, quedarse en blanco, insomnio, mala gestión de tiempo, tartamudez, incomodidad, evitar las presentaciones o dejar escapar oportunidades. Y las principales causas que llevaban a la aparición de la ansiedad al hablar en público: miedo al rechazo, evaluación externa (examen, prueba oral...), ser el centro de atención, no estar a la altura, pensamientos negativos de fracaso o la falta de experiencia.

El desarrollo de los diferentes testimonios ha permitido observar una mayor preocupación de aquellas personas que han tenido miedo escénico con respecto a manifestar riesgo de su imagen personal y también han centrado más su mensaje desde la experiencia y no tanto en compartir consejos y técnicas para mejorar.

Habría que remarcar que el miedo escénico se puede superar, tal y como se ha observado en esta investigación mediante la participación de los expertos y profesionales. En el ANEXO 11.4 se puede encontrar un listado extra de trucos y consejos para ayudar al lector a superar la gestión eficiente del pavor a hablar en público.

Para concluir, aquellas claves que han sido más efectivas para la muestra investigada, son: Practicar, practicar y practicar. Buscar motivadores externos (subir nota, un premio, dinero, reconocimiento...). Y armarse de valor, lanzarse al estrado (asistir a cursos, ejercicios de autoreflexión, afán de superarse, buscar la reacción positiva del público...) y aprender de los errores.



No permitas que nadie diga que eres incapaz de hacer algo, ni si quiera yo. Si tienes un sueño, debes conservarlo. Si quieres algo, sal a buscarlo, y punto. ¿Sabes?, la gente que no logra conseguir sus sueños suele decirles a los demás que tampoco cumplirán los suyos.

Will Smith

## **6. ESTUDIO DE CAMPO - PHILLIPS 66 APLICADO AL MIEDO ESCÉNICO**

### **6. 1. Diseño y aplicación del Phillips 66 aplicado**

La técnica facilita la división de un grupo amplio en categorías de trabajo, subdivisiones de 6 personas a tratar un tema en un periodo de veinte minutos por ronda de bloque de dos preguntas, con la finalidad de discutir y expresar su punto de vista alrededor de un tema en específico. La finalidad es que el grupo pueda elaborar una conclusión respecto a sus puntos de acuerdo o interés.

Con el objetivo de estudiar y profundizar la influencia del miedo escénico en la comunicación y sus consecuencias, se aplica la metodología Phillips 66 con la finalidad de debatir cara a cara el tema de la ansiedad al hablar en público y conseguir profundizar en la temática seleccionada por el investigador.

Con este método se busca obtener un exhaustivo informe con datos clave sobre la problemática reseñada en esta investigación, para posteriormente elaborar una metodología eficaz para reducir la ansiedad al

hablar en público de los alumnos universitarios. Obtener conclusiones de los distintos grupos alrededor de un tema.

Es la primera vez que se realiza un estudio con aplicación práctica del modelo Phillips 66 para debatir y profundizar la problemática del miedo escénico.

Se convocó a medio centenar de expertos, de las siguientes áreas:

1. Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación
2. Expertos de comunicación / publicidad / marketing
3. Políticos y cargos públicos de la Administración pública
4. Profesionales independientes y/o Emprendedores
5. Personal directivo y cargos medios en organizaciones
6. Deportistas, actores y estudiantes de música (quienes tienen que aprender a controlar las emociones para conseguir el rendimiento óptimo, incluso en situaciones de alto nivel de estrés)

Llegado el día de la investigación, los profesionales que participaron en el Phillips 66, se distribuyeron en categorías de trabajo en seis grupos, formados entre SEIS y un máximo de DIEZ integrantes por categoría. Participando finalmente en la presente investigación, un total de cuarenta y siete expertos y profesionales, distribuidos en los diferentes grupos.

## **6. 2. Desarrollo de las sesiones del Phillips 66**

El protocolo para el desarrollo de esta actividad consistió en diferentes etapas. En primer lugar, se dio la introducción de los participantes al evento por parte del investigador con la finalidad de informar de la dinámica de la jornada en la que participaron todos los asistentes.

Posteriormente, para poner en práctica la metodología se distribuyó al grupo en subgrupos atendiendo al perfil de cada invitado para proceder con la primera ronda de reuniones. La primera tarea del equipo fue escoger a portavoz para representarlos en las reuniones plenarias, esta persona sería la encargada de coordinar el funcionamiento de la sesión, tomar notas de las ideas clave y ceder la palabra a cada uno de los integrantes del grupo. Se dio un máximo 20 minutos para responder a dos preguntas, que se detallan en el siguiente apartado. En cada subgrupo un gestor del tiempo dio soporte al portavoz, además tuvo la responsabilidad de grabar la sesión mediante un dispositivo de audio asignado, a fin de contar con un registro para la transcripción y análisis de la información.

Al pasar los veinte minutos, todos los participantes y expertos, se reunieron de forma plenaria con el objetivo de exponer las conclusiones obtenidas en cada grupo al responder a las preguntas. Seguidamente se volvió a distribuir al grupo en los mismos subgrupos dentro de una segunda ronda de reuniones con una dinámica similar a la anterior, también se contó con 20 minutos para debatir sobre las dos preguntas que se lanzaban al grupo.

Finalmente, se convocó a la tercera reunión plenaria, donde se ponen en común los discursos de cada grupo, respondiendo a la segunda ronda de preguntas y al debate final con participación de todos. Al finalizar las intervenciones de todos los portavoces, se agradeció la participación a todos los asistentes dando por concluida la sesión.

### **6. 3. Repertorio de los Temas**

Durante la sesión de investigación se plantearon las siguientes cuatro preguntas, con el objetivo de dar respuesta a la investigación realizada:

Ronda 1ª de preguntas - Desde el punto de vista de su experiencia profesional:

**1. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

**2. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

Ronda 2ª de preguntas - Desde su experiencia y su punto de vista profesional:

**3. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

**4. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

#### **6. 4. Discurso de los temas**

Los resultados obtenidos en la investigación aplicada del miedo escénico y contrastado con las respuestas de medio centenar de expertos, muestran las siguientes conclusiones:

A. La estructura del discurso constituye uno de los principales factores a tomar en cuenta por los expertos. Aspectos como la preparación, el dominio del tema, la esquematización de las ideas, entre otros son considerados como elementos clave para garantizar la seguridad y confianza de los ponentes.

B. Las expectativas del orador se pueden manifestar en miedo al fracaso; estar frente a un público representa exponerse como individuo y demostrar experiencia ante una audiencia. El fracaso de acuerdo a los testimonios sería la incapacidad de poner a prueba el conocimiento y la experiencia de la cual el individuo es considerado un experto.

C. La audiencia es un factor que la persona no puede controlar, sin embargo, de ella depende el interés por el discurso o la adecuación del mismo. De acuerdo a los expertos resulta necesario considerar elementos como el tamaño o experiencia de quien escucha al orador, así como tener una actitud receptiva de sus reacciones para realizar ajustes sobre la marcha.

D. No obstante, el individuo tiene la capacidad de proyectar su imagen al público para reforzar sus habilidades a través de la introspección y la autoconfianza a fin de enfatizar seguridad en sus palabras. Lo anterior puede ser resultado de un talento innato, sin embargo, es una habilidad que se puede perfeccionar.

## **6. 5. Resumen de los puntos clave de las sesiones plenarias**

### **6. 5. 1. Primera ronda – conferencia plenaria**

**Grupo 1. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

... el **miedo al fracaso** genera ansiedad, mientras que la **autoconfianza** y la una **buena autoestima** ayuda a expresarse con mayor seguridad.

... el dominio del tema y conocer al auditorio, mejoran la confianza.

... el **entorno**, la **educación** y la **experiencia de vida** tienen repercusión e influencia en el nivel de confianza en la persona.

... el **estado emocional** de la persona y la sensación de **imagen personal** que tiene el sujeto, tienen un impacto directo, positivo o negativo, en el resultado de la calidad de la exposición.

... la **evaluación**, el **tiempo** y cumplir con los **requisitos específicos** de la presentación, generan una ansiedad extra.

### **Grupo 1. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

... se **pierde la estructura del discurso**, se comienza a **divagar**, se **olvidan ideas** y/o argumentos que se tenían preparados.

... aparecen bloqueos personales, incapacidad de hablar delante del público, uso de muletillas, incómodos silencios, tics nerviosos, falta de contacto visual con el público y ataques de risa.

... el mensaje es menos fluido, el tono de voz se reduce, tiembla la voz, se tiende a hablar más rápido y se acaba leyendo el discurso.

... Gesticulación y corporalidad incongruente con el discurso.

... Pérdida del interés del público hacia tu presentación, es decir, el **auditorio deja de escuchar**.

### **Grupo 2. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

... falta de confianza, no dominar el tema, no saber controlar el cuerpo y tener una autopercepción de fracaso.

... **mala planificación** y tener **memorizado** lo que se quiere decir.

... **carencia de estructura, incompetencia comunicativa**, es decir, si se espera a un excelente orador y la persona tiene muchos, decepciona.

... el tamaño del auditorio, los prejuicios negativos que el orador tiene en su mente, así como los imprevistos técnicos.

**Grupo 2. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

... empezar a **divagar, falta de una estructura y no hay una cohesión** en el mensaje que se va a decir.

... se olvida la información que se quiere exponer, aparecen bloqueos mentales y falta de conexión con el auditorio.

... mala modulación de la voz, mala dicción, tics nerviosos, así como perder respeto a la autoridad.

**Grupo 3. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

... **afirmaciones verbales y creencias** que se tienen en la infancia.

... experiencias previas negativas al hablar en público.

... **desconocimiento del tema** del que se tiene que hablar.

... falta de preparación y carencia de herramientas.

**Grupo 3. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

... las emociones se transmiten y se contagian.

... **el miedo se transforma en pánico**, llegando a paralizar a la persona.

... **el mensaje no llega a la audiencia**, generando desinterés y apatía.

... pérdida de oportunidades profesionales, objetivos y ventas.



**Grupo 4. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

... sentimiento de vulnerabilidad e inseguridad personal.

... no tener una correcta estructura de las ideas y una falta de preparación de la exposición oral.

... falta de conocimiento sobre la audiencia que va a escuchar y por lo tanto, **no saber adaptar la presentación al oyente**.

... **no disfrutar** de lo que estás haciendo y **tener una actitud negativa** al hablar en público influye negativamente en la confianza.

**Grupo 4. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

... ser repetitivo, tartamudear y tener problemas de dicción.

... no ser consciente de lo que se dice, empezar a dudar al hablar, puede hacer perder la atención del público que está escuchando.

... **autosabotaje**. Desvalorizarse y **decirse afirmaciones negativas** tales como “soy malísima”, “no sirvo para nada”

**Grupo 5. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

... falta de práctica, falta de preparación y dominio de la materia.

... **entorno** en el que el orador ha crecido y tener **prejuicios negativos**.

... ver el acto de **hablar en público como** una **obligación** y no como una oportunidad de crecimiento y aprendizaje.

... **nivel jerárquico que se tiene en la organización**, a mayor autoridad el miedo tiende a ser menor.

**Grupo 5. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

... aparición de tics nerviosos, muletillas y expresiones de miedo.  
... hablar más rápido y hacer que el mensaje no se transmita.  
... al tener una mala experiencia al hablar en público puede influir en la **aparición de ansiedad y nervios** en futuras ocasiones.

**Grupo 6. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

... la inclusión de los factores: **evaluación y tiempo**.  
... el **tipo de personalidad** y el **estado de ánimo** de la persona, tiene influencia en la confianza al hablar en público.  
... Falta del dominio del tema, memorizar la información  
... Uso incorrecto de la **respiración**.  
... **Falta de disposición** para realizar el discurso.  
... **Audiencia experta** en la materia que el orador va a hablar.

**Grupo 6. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

... el **mensaje no se va a transmitir** de manera correcta, por lo que pueden **aparecer críticas negativas** por parte del auditorio.  
... al tener un rendimiento negativo, va a **disminuir la autoestima** y **afectar al estado de ánimo** de la persona.  
... aumentar la percepción de fracaso, así como las afirmaciones verbales negativas.

### **6. 5. 2. Segunda ronda – conferencia plenaria**

#### **Grupo 1. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

- ... Llegar preparado, relajado, con ropa cómoda y descansado.
- ... Planificar el discurso y practicarlo mucho.
- ... Tener **pensamientos positivos** que refuercen la confianza, así como tener una **actitud abierta**, en vez de pensar que van a existir críticas.
- ... Con pánico escénico elevado, reforzar con **terapia psicológica**.
- ... Uso de herramientas para **seguir la estructura del discurso**: guion, tarjetas con conceptos clave, mapas mentales, imágenes...
- ... Llevar a una **persona de confianza** para sentirse apoyado.
- ... **Realizar ejercicios** de respiración, dicción y de improvisación que permitan practicar y desarrollar la habilidad comunicativa, a la vez que se recibe retroalimentación con posibles mejoras y errores cometidos.
- ... Crear un **estilo propio** alineado con la personalidad que potencie la seguridad al hablar en público.

#### **Grupo 1. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

- ... Crear un **entorno propicio** a la participación a realizar presentaciones orales, desde la logística del salón hasta la expresión del evaluador.
- ... Enfrentar a los estudiantes a **diversos escenarios y audiencias**.
- ... Incluir **ejemplos reales** y ejercicios que fomenten la **escucha activa** en clase, así como un sistema de retroalimentación efectivo.
- ... Involucrar a los mismos estudiantes en la evaluación.

**Grupo 2. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

- ... Llegar preparados, con tiempo y descansados.
- ... Tener una **actitud positiva** y **activa** que permita seguir adelante, incluso cuando se produzcan errores.
- ... Aprender a tener un buen control del lenguaje corporal y a respirar.
- ... Llegar con **buena planeación del tema**, vestirse cómodamente, de manera formal y adecuada.
- ... **Usar ejemplos** para ganar dinamismo con el público.
- ... Tener a mano algún objeto o una botella de agua que permita **disuadir los nervios al hablar** en público.

**Grupo 2. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

- ... Hacer ejercicios, con práctica continua e incluir retos.
- ... **Clases de oratoria** básicas obligatorias para todas las personas.
- ... **Trabajar en equipo** para ayudar a desarrollar las habilidades de comunicación de quien tiene más dificultad.
- ... Recibir una **buena retroalimentación**, en qué te has equivocado y cómo puedes arreglarlo.
- ... **Programas de coaching** que permitan desarrollar las habilidades.

**Grupo 3. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

- ... **Actitud positiva** y apertura a hablar desde la experiencia y el corazón

- ... Preparación de la exposición y conocimiento del tema
- ... Realizar una introspección y **ejercicios de autocrítica para identificar errores**, malas experiencias previas y áreas de oportunidad y crecimiento.

**Grupo 3. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

- ... Sensibilizarse de la problemática de la institución para **detectar las necesidades** que permitan generar empatía con usuarios y clientes.
- ... Una **capacitación constante** mediante cursos, talleres y seminarios.
- ... Crear programas que estimulen el desarrollo de las habilidades comunicativas y reducción de la ansiedad.

**Grupo 4. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

- ... **Mejorar la imagen personal**, para sentirse mejor y proyectarlo,
- ... **Conocer el ambiente y el lugar** en el que se va a realizar la presentación. Así como, el **público que va a escuchar**.
- ... Utilizar **técnicas para soltar la tensión acumulada** y verse, en consecuencia, un poquito más relajado.
- ... Generar un índice para **conocer toda la estructura** de tu exposición.
- ... Tener una actitud optimista y llena de energía, abierta a aprender.
- ... Realizar ejercicios para conseguir empatía con el público, maximizar tus fortalezas y reducir las debilidades.
- ... Participar en asesorías y tutorías de apoyo.

... Utilizar un apuntador porque puede ayudar a **mantener el hilo de la exposición**.

**Grupo 4. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

... **Presentar ante un grupo** de diferentes personas, antes de dar la conferencia a la audiencia.

... **Resolución de problemas** reales en un entorno simulado en equipos.

... Involucrar a las personas en **talleres de oratoria** para desarrollar sus habilidades y competencias, así como ganar confianza.

... **Programas para concientizar** de la importancia de hablar en público en el entorno laboral.

... **Programa de certificación** en hablar en público, con el objetivo de ir avanzando en diferentes niveles, a la vez que se desarrollan las aptitudes, habilidades y competencias.

**Grupo 5. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

... **Ensayar**, antes de una presentación y **prepararse el tema**.

... **Técnicas de relajación y visualización** para fortalecer la confianza.

... **Ser consciente que algo puede salir mal** y se está preparado para afrontarlo sin dificultad.

... Crear **interacción con la audiencia** para ayudar a reducir el estrés.

**Grupo 5. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo /**

**entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

... **Crear espacios**, para dar a las personas, la **oportunidad de poder expresarse**, a través de ponencias y conferencias.

... Participar en eventos y actividades que permitan **presentar proyectos e ideas innovadoras**, con el objetivo de fortalecer la oratoria.

... **Simulaciones en grupo** en la que se reciba retroalimentación a la vez que la persona se expone a problemas reales de la vida.

**Grupo 6. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

... La **práctica** es lo que hace al maestro.

... Tener conocimiento y dominio del tema.

... Controlar la respiración y practicar las técnicas vocales.

... **Ubicar los errores y enfrentarse a ellos**, así como recibir feedback. de mejora por parte de personas que estén evaluando la exposición.

... Saber a quién se le va a hablar y cómo puedes llegarle.

... Perder el miedo a fallar y hacer el ridículo.

**Grupo 6. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

... **Implementar talleres** a nivel institucional, que den importancia a las presentaciones y a la comunicación oral.

... **Aprender a trabajar** con diferentes personas y no estandarizar.

... Dinámicas donde se aprenda de los errores de otros.

## **6. 6. Análisis de los resultados**

En este apartado se sintetizan las respuestas realizadas por los expertos en cada uno de los grupos. Se responde a cada una de las cuatro preguntas realizadas para la presente investigación a partir de una exposición descriptiva de los comentarios.

En primer lugar, se extraen los siguientes factores que de acuerdo a los grupos de análisis crean mayor inseguridad al hablar en público:

1. **Grupo 1:** el miedo al fracaso. Dominio del tema. La evaluación. Propia educación. Incomodidad de la imagen personal. Carácter de la persona. Otros: depresión, momentos difíciles en la familia, entre otros.
2. **Grupo 2:** falta de confianza. Percepción negativa: “me va a salir mal”. Dominio del tema. Carencia de estructura. Tamaño del auditorio. Otros: cuestiones técnicas.
3. **Grupo 3:** Afirmaciones que uno tiene desde pequeño. Desconocimiento del tema. Falta de herramientas.
4. **Grupo 4:** sentirse vulnerable. Críticas. Carencia de estructura. Audiencia. Inseguridad personal. Actitud personal.
5. **Grupo 5:** práctica. Preparación. Ambiente familiar. Juicios. Contexto. Creencias. Jerarquía.
6. **Grupo 6:** evaluaciones. Personalidad. Dominio del tema. Memorizar. Estado de ánimo. Respiración. El tiempo. Público. Datos teóricos.



**Tabla 6. 1. Resumen de los factores más relevantes que tienen un impacto en el miedo escénico, por grupo.**

Factores	Confianza personal	Carácter	Percepción negativas y creencias	Actitud Personal	Fracaso	Contexto familiar y social	Dominio del tema	Preparación	Auditorio	Practica	Tiempo	Evaluación
Grupo 1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación	X	X	x		X	X	X			x		X
Grupo 2: Expertos de comunicación/publicidad / marketing	X		X				X	X	X			
Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública			X				X			x		
Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores	X			X				X	X			
Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones			X	x		X		X		X		
Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música		X						X	X		X	X

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El análisis de los factores personales muestra un impacto en la aparición del miedo escénico. Es posible ubicar temas recurrentes de debate en cuatro de los seis grupos, entre estos destacan la importancia de la preparación de las personas antes de su intervención en público y la percepción que tiene la persona sobre sí mismo (creencias). Además, otros factores con relevancia en el debate en cuanto a número de apariciones en el debate de expertos serían el público, el dominio del tema, así como su confianza personal en la aparición o no del miedo escénico.

Por otro lado, factores que podrían tener un impacto negativo en el miedo a hablar en público, pero se han mencionado con menor número de apariciones

en los diferentes grupos de expertos serían la evaluación del ponente, tiempo, actitud personal, percepción de fracaso, falta de práctica o estado anímico de la persona al hablar en público.

Es necesario señalar factores como el temor a recibir preguntas por parte del auditorio, revivir experiencias negativas y fracasos anteriores, así como manifestar síntomas de ansiedad o ser observado, siendo factores cognitivos y emocionales (Bados, 2005) que no se han mencionado en ninguno de los grupos de expertos.

Las conclusiones generadas por los grupos de expertos responden a la primera pregunta de la presente investigación: “¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?” A continuación, se realiza un condensado de los argumentos expuestos clasificados por grupos de interés.

### **Grupo1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación.**

Los miedos más profundos y creencias limitan e impiden a la persona hablar con seguridad y energía; por lo tanto, el miedo influye negativamente en la confianza personal. La falta de práctica, el dominio del tema, la preparación de la presentación (tanto oral como visual), son claves en todo este proceso. La persona debe aprender a desprenderse de las opiniones y prejuicios negativos.

### **Grupo 2: Expertos de comunicación/publicidad / marketing**

La falta de confianza es clave en la aparición del miedo escénico, de igual manera lo es la aparición de creencias negativas: “me va a salir mal”, “me voy a equivocar”, “no voy a saber qué decir”. Otros factores con un rol principal en la ansiedad al hablar en público son la falta de dominio del tema, carencia de estructura y preparación, el tamaño del auditorio y dejarse vencer por los imprevistos técnicos.

### **Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública**

El grado de miedo escénico se podría determinar por afirmaciones y creencias que se tienen desde pequeño, la falta de experiencias hablando en público o de herramientas de desenvolvimiento escénico.

### **Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores**

Para este grupo, sentirse vulnerable o criticado tiene un impacto negativo al hablar en público. De igual manera influye la falta de preparación, el desconocimiento de la audiencia y falta de planificación de la presentación. Es importante tener una actitud positiva para sentirse más seguro al hablar en público y poder disfrutar de la intervención oral.

### **Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones**

El grupo 5 considera que hay cuatro elementos con un impacto en la aparición de miedo escénico:

1. La falta de práctica.
2. Falta de preparación.
3. Contexto familiar y social en el que la persona se ha educado.
4. Emocionalidad de la persona al hablar en público.

Un aspecto para mejorar la confianza al hablar en público consiste en considerar el nivel jerárquico de la persona en la institución; a mayor cargo, mayor seguridad; a menor posición, la persona puede llegar a tener más inseguridad.

### **Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música**

Deportistas, actores y estudiantes de música consideran la evaluación externa como un factor con un impacto negativo en la inseguridad al hablar en público. De igual manera influye el carácter, estado de ánimo y personalidad del individuo. Aspectos como el desconocimiento del tema, dominio sobre el mismo y memorización de la información puede derivar en un incremento del miedo escénico.

Una disposición negativa para realizar un discurso y que la presión del tiempo afecte al individuo tiene un impacto en el desempeño y el nerviosismo. Algunas de las consecuencias debatidas dentro del grupo fueron la aparición de muletillas o la incapacidad de transmitir el mensaje; también se hizo mención, aunque no con tanta relevancia a la aparición de tics nerviosos, pérdida de confianza causada por los nervios, olvidar la información clave, fallas en la estructura del discurso, dispersión de la idea central o el estrés. En cambio, factores como la pérdida de contacto visual, quedarse paralizado, un mal lenguaje no verbal o un tono de voz bajo son los que menos menciones han tenido.

**Tabla 6. 2. Resumen de las consecuencias más relevantes causadas por el miedo escénico, por grupo.**

Consecuencias	Estructura del discurso	Paralizarse	Tono de voz	Tics nerviosos	Olvidar la info	Lenguaje no verbal	Muletillas	Velocidad al hablar	Dispersión del tema	Mensaje no se transmite	Pérdida de confianza	Estrés	No contacto visual
Grupo 1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación	X	X	X	X	X		X	X	X				X
Grupo 2: Expertos de comunicación/publicidad / marketing	X			X			X		X	X			
Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública										X	X		
Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores				X	X		X				X		
Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones						X	X	X		X		X	
Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música										X		X	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

A continuación, se exponen las conclusiones que los expertos han realizado dentro de los grupos de trabajo de esta investigación, respondiendo a la segunda pregunta: “¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?”

### **Grupo1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación.**

Si el miedo escénico se apodera de la presentación, se pierde la estructura del discurso, se olvidan ideas y argumentos respecto a los puntos de exposición; además se corre el riesgo de no ser capaz de pararse frente al público.

Dentro de las manifestaciones físicas aparecen tics nerviosos, muletillas, tartamudeos o comezón. Se generan efectos negativos como la reducción del

tono de voz, temblor al hablar, velocidad al emitir el mensaje, divagar, ataques de risa no controlados, silencios no programados, lenguaje no verbal incongruente con el contenido del discurso, salida del contexto o pérdida de la forma particular del discurso, lectura de los contenidos; entre otros factores con los cuales se pierde el contacto visual con la audiencia y por ende existe la pérdida de interés por parte del público que escucha.

### **Grupo 2: Expertos de comunicación/publicidad / marketing**

El grupo 2 considera que la principal consecuencia del miedo escénico es la dispersión en el tema abordado. Por tanto, falla la conexión entre mensaje, orador y público, así como la cohesión; esto influye negativamente porque el mensaje no va a ser escuchado de la misma forma y el público perderá el hilo conductual; así terminará por no escuchar. Lo anterior significa que no se logran transmitir los conocimientos, aparece una mala modulación de la voz y mala dicción, tics nerviosos, entre otros errores al hablar en público.

### **Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública**

Si el miedo se transforma en pánico la emoción se contagia al público, por lo tanto, el mensaje no llega a la audiencia como se deseaba. Una de las consecuencias principales es el desinterés y apatía. Si el orador pierde oportunidades no consigue cumplir sus objetivos comunicativos.

### **Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores**

El miedo escénico genera repetición, tartamudeo y falta de consistencia en el discurso del orador; por lo tanto, pierde credibilidad y deja de comunicar. Además de aparecer problemas de dicción o lagunas mentales la persona puede auto-sabotearse, dudar de su confianza y desvalorizarse.

### **Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones**

Una de las principales consecuencias provocadas por los nervios son la aparición de muletillas, poner las manos en el bolsillo, hablar muy rápido y no transmitir el mensaje. Una mala experiencia genera mayor estrés y nervios en futuras ocasiones.

### **Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música**

Comunicar con miedo implica disminución en la confianza personal, a la vez desencadena un peor rendimiento y por tanto el mensaje no se va a transmitir como debería ser, consiguiendo que el público no entienda la información que el orador transmite. Además, si la presentación no sale como se esperaba puede afectar el estado de ánimo de manera negativa.

Después de considerar las conclusiones generadas en los diferentes grupos de expertos es posible ubicar como todos coinciden en la importancia de la preparación a la hora de hablar en público como una acción individual para reducir el miedo escénico.

Otros aspectos derivados del debate generado en esta investigación, consideran, para la gestión emocional de la ansiedad ante el auditorio, aspectos preparatorios como el dominio del tema; no obstante, en el momento de la exposición señalan la importancia de la respiración y tener pensamientos positivos para ganar confianza. La práctica, buena planificación y utilizar muchos ejemplos son clave para establecer vínculo emocional con el público.

Por otro lado, respecto a las acciones individuales con menos menciones por parte de los expertos, se encuentran el uso de vestimenta, realizar

ejercicios de visualización o autoanálisis, llevar agua para reducir la ansiedad durante la exposición, el uso de los silencios o crear un entorno favorable.

**Tabla 6. 3. Resumen de las acciones individuales para superar el miedo escénico, por grupo.**

Acciones individuales	Confianza personal	Practicar	Preparación	Planificación	Gestión emociones / Reir	Pensamientos positivos	Ejemplos	Terapias / Asesoría	Vestimenta	Refuerzo + externos	Silencios	Autoanálisis	Entorno favor.	Dominar tema	Llegar, tiempo	Respirar	Llevar Agua	Ejercicio de Visualiz.
Grupo 1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación	X	X	X	X		X		X	X	X	X		X	X	X			
Grupo 2: Expertos de comunicación / publicidad / marketing	X		X			X	X		X						X	X	X	
Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública		X	X			X						X		X				
Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores	X		X	X	X	X	X	X		X								
Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones		X	X	X	X		X									X		X
Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música		X	X		X									X		X		

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Las conclusiones generadas por los expertos dentro de los grupos de trabajo generados en la metodología respondieron a la tercera pregunta de esta investigación: “¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?”



### **Grupo1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación.**

Planificar, preparar el discurso, dominar del tema y practicarlo es clave para gestionar el miedo escénico. Llegar con tiempo, mostrar confianza, tener pensamientos positivos y utilizar apoyos visuales o positivos son elementos para ratificar la seguridad del ponente.

Si la persona tiene pánico escénico, sería recomendable asistir a terapia psicológica con un experto. Es fundamental para hablar en público crear un clima de confianza, llevar ropa cómoda, incluir silencios y pensar antes de hablar. Además es necesario dejar de lado pensamientos negativos, posibles críticas, opiniones y prejuicios.

### **Grupo 2: Expertos de comunicación/publicidad / marketing**

La correcta gestión de los nervios requiere de tiempo y preparación para tener claridad en el tema del cual se hablará; otros aspectos como vestirse de manera cómoda, formal y adecuada al evento son un soporte para el individuo y su identidad personal.

Hablar proyectando confianza implica pensar positivamente, aceptar los errores y continuar. Es necesario respirar correctamente, tener una botella de agua, buen control del lenguaje corporal, usar ejemplos para ganar dinamismo con el público y mantener un buen ritmo.

### **Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública**

A fin de identificar errores y malas experiencias resulta útil realizar un autoanálisis e introspección, teniendo una actitud positiva y abierta al cambio. Por otra parte, conocer el tema, preparar todos los aspectos técnicos y practicar

antes de la exposición son elementos que afectan el desenvolvimiento escénico.

#### **Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores**

Profesionales independientes y/o emprendedores consideran que para ganar confianza personal es necesario mejorar la imagen que se tiene de uno mismo. De igual manera es de utilidad conocer el ambiente, lugar y público al que te vas a dirigir, es decir, familiarizarse con el tema, espacio y público.

Generar energía positiva es un apoyo para sentirse mejor y hablar con mayor confianza. Además, la creación de rituales puede ser un soporte para realizar una mejor presentación. Portar un objeto en la mano puede reducir la ansiedad al hablar en público. Es importante hablar desde la experiencia y poner ejemplos, prepararse el tema, reírse de los miedos propios con el objetivo de reducir los nervios y finalmente solicitar asesoramiento de expertos en la materia.

#### **Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones**

Resulta fundamental para este grupo planificar el contenido, preparar y practicar antes de la presentación. Realizar actividades para reducir el estrés previamente al hablar en público, por ejemplo, respirar o realizar un ejercicio de visualización focalizándose en todo lo que puede salir bien. Durante la presentación es importante interactuar con el público para validar la escucha y así reducir la ansiedad.

### **Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música**

La práctica hace al maestro, por ello la preparación, dominio del tema, y conocimiento del público es fundamental. Aspectos como el control de la respiración y practicar las técnicas vocales son clave en cuestiones técnicas. El orador debe superarse y no tener miedo a fallar o hacer el ridículo. Una técnica es conectar con las personas mediante el humor y la emoción, de esta manera la persona estará más relajada al hablar en público.

Todos los grupos de expertos coinciden en la importancia de crear talleres de comunicación y oratoria con el objetivo de fortalecer las habilidades de las personas a la vez que mejoran su confianza personal.

Otra acción colaborativa a incorporar es el uso de una metodología práctica, por ejemplo, actividades con retos o ejercicios que les expongan a diferentes escenarios para conseguir reducir los nervios al hablar en público. Además, entre aquellas acciones colectivas que han tenido un menor número de menciones por los expertos se encuentran la incorporación de sesiones de coaching, retroalimentación activa por parte del profesor, evaluación de las necesidades de las personas, proximidad del maestro o incorporar al alumno en las evaluaciones.

**Tabla 6. 4. Resumen de las acciones colectivas para superar el miedo escénico, por grupo.**

Acciones colectivas	Crear clima de confianza	Talleres de comunicación	Proximidad del maestro	Acomodar el salón	Metodología práctica	Evaluación del alumno	Retroalimentación	Ejercicios experimentales	Equipos de trabajo	Actividades con Retos	Sesiones de Coaching	Evaluación de necesidades
Grupo 1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación	X	X	X	X	X	X	X	X				
Grupo 2: Expertos de comunicación / publicidad / marketing		X			X			X	X	X	X	
Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública		X										X
Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores		X			X				X			
Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones		X	X		X			X	X	X		
Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música		X			X			X				

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

A continuación, se exponen las conclusiones generadas en los grupos de trabajo respondiendo a la cuarta pregunta: “¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?”

### **Grupo1: Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación.**

En una institución es clave generar un clima de confianza; disponer del espacio de un aula para fomentar el correcto dinamismo entre los alumnos y la proximidad con el maestro o evaluador. En la metodología de clase se deben de incluir ejemplos reales y ejercicios de expresión oral con el objetivo de enfrentar a los estudiantes a diversos escenarios y audiencias; además de

involucrar a los alumnos en la misma evaluación. Finalmente resulta útil aportar retroalimentación acompañada de una solución para que el estudiante tenga un referente de mejora continua.

### **Grupo 2: Expertos de comunicación/publicidad / marketing**

La acción colectiva debe basarse en la implementación de ejercicios experimentales donde el alumno viva escenarios para crecer como profesional. Además, la creación de clases de oratoria obligatorias en la escuela y universidad mejora la expresión verbal; formar equipos de trabajo permite una buena retroalimentación entre maestro y alumno, para ello es necesario incluir retos a los alumnos, con el objetivo de superarse y practicar constantemente. Por otro lado, realizar sesiones de coaching, leer libros de liderazgo y habilidades, fortalecer a través de talleres de comunicación y expresión verbal es una forma de apoyar el desarrollo profesional y de habilidades comunicativas.

### **Grupo 3: Políticos y cargos públicos de la Administración pública**

Las instituciones deberían detectar necesidades para generar empatía con usuarios y clientes a través de cursos, talleres y seminarios. La capacitación necesita ser constante.

### **Grupo 4: Profesionales independientes y/o Emprendedores**

Las instituciones tienen que dar a conocer rituales para fomentar un entorno colaborativo, además crear capacitaciones para desarrollar las habilidades y seguridad de las personas.

Hay que mencionar además la creación de espacios para la resolución de problemas reales en un entorno colaborativo y de pensamiento crítico. Las

actividades colectivas tienen que encaminarse a involucrar a la gente de una organización en grupos de oratoria y certificar por competencias, a fin de concientizar de la importancia de hablar en público entre los integrantes de los equipos.

### **Grupo 5: Personal directivo y cargos medios en organizaciones**

Es clave la creación de espacios donde los alumnos tengan oportunidad para expresarse. Es posible a través de ponencias y conferencias, incluso al presentar ideas de negocios, pues al recibir retroalimentación de sus intervenciones orales un alumno puede identificar fortalezas y áreas de mejora. En otro aspecto, la realización de simulaciones con el maestro desarrolla habilidades y competencias comunicativas, centra clases dinámicas, participativas y fomenta la escucha activa.

### **Grupo 6: Deportistas, actores y estudiantes de música**

En entorno institucional, funciona implementar talleres de comunicación oral y fomentar la participación. A la vez el alumno puede realizar ejercicios de debate y dar el 110%. El desarrollo de actividades dinámicas permite a un individuo aprender de los errores de otros. Por lo anterior, la realización de acciones colectivas promueve las prácticas de comunicación oral.

## **6. 7. Conclusiones**

Por consiguiente, la realización de una intervención grupal mediante metodología Philips 66, convocó a más de un centenar de expertos divididos en seis grupos, tomando en cuenta como elemento de clasificación su trayectoria y área de experiencia profesional.

G1. Profesores, investigadores y maestros universitarios de comunicación.

G2. Deportistas, actores y estudiantes de música.

G3. Expertos de comunicación / publicidad / marketing.

G4. Políticos y cargos públicos de la Administración pública.

G5. Profesionales independientes y/o Emprendedores.

G6. Personal directivo y cargos medios en organizaciones.

Dentro de la jornada de trabajo. Los expertos tenían la oportunidad de trabajar en grupos especializados y generar conclusiones en relación a las preguntas planteadas sobre la problemática a investigar; posteriormente compartieron sus reflexiones en la sesión plenaria. Uno de los elementos a destacar son los factores que a consideración del grupo crean una mayor inseguridad y miedo al hablar en público, dentro los mismos es posible ubicar la importancia de la preparación del tema por parte de los oradores, así como la autopercepción y creencias.

Durante la sesión plenaria hubo tres factores para gestionar la aparición de miedo escénico o hacerlo desaparecer. Estos son el dominio del tema por parte de orador, la autopercepción hacia la persona desde un punto de vista de confianza personal y las características del público presente en la ponencia.

En respuesta a la segunda pregunta, “¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?”, los expertos consideraron el impacto negativo de ciertos factores al hablar en público. Estos serían la aparición de muletillas o la distorsión del mensaje, consiguiendo que no se logre comunicar con eficacia. Además, la posible aparición de fallos en la estructura del discurso, problemas para retener la información deriva en consecuencia de olvidarse del tema a exponer.

A través del debate el grupo buscó una solución al problema del miedo escénico. Al preguntar a los expertos sobre las acciones individuales que el orador debiera implementar para reducir la ansiedad y ganar confianza al exponer delante de un público; los grupos de expertos coinciden en que el factor clave es la preparación y dominio del tema a hablar. Mayor preparación, menos nerviosismo y más seguridad por parte de la persona que debe exponerse delante de un auditorio. De igual manera, puntualizan la importancia de saber utilizar correctamente la respiración, trabajar pensamientos positivos para ganar mayor confianza y practicar.

Por otra parte, el grupo de expertos buscó acciones colectivas para fortalecer la correcta gestión del miedo escénico dentro de instituciones educativas para alumnos, empleados y asociados. A partir de lo anterior existió un punto de acuerdo respecto a la creación de cursos de comunicación y oratoria para desarrollar y mejorar habilidades, competencias y confianza de las personas. Además, la inclusión de actividades con retos y ejercicios prácticos es una acción para que los individuos se enfrenten a diferentes escenarios y superen obstáculos.

La implementación de la metodología Phillips 66 constituyó un acercamiento a la realidad de un grupo de expertos sobre la problemática abordada. Fue posible tener una mayor profundidad del tema a través de la observación de distintos puntos de vista sobre el mismo. Las conclusiones derivadas de la sesión plenaria indicaron un interés por el fomento de acciones de vinculación entre diversas áreas, más que nada para la solución de problemas cotidianos dentro de universidades, instituciones y colectivos.



Si te acostumbras a poner límites a lo que haces, físicamente o a cualquier otro nivel, se proyectará al resto de tu vida. Se propagará en tu trabajo, en tu moral, en tu ser en general. No hay límites. Hay fases, pero no debes quedarte estancado en ellas, hay que sobrepasarlas... El hombre debe constantemente superar sus niveles.

Bruce Lee

## **7. ESTUDIO DE CAMPO – PROPUESTA DE INTERVENCIÓN METODOLÓGICA**

### **7. 1. Objeto de estudio**

En la presente investigación, tras realizar dos intervenciones de carácter teórico con profesionales en materia de hablar en público y miedo escénico se abordó una visión más amplia de la problemática a estudiar. A través del desarrollo de este *corpus* se pretende desarrollar una metodología de intervención cuya finalidad sea reducir la ansiedad y mejorar la confianza personal de los estudiantes universitarios.

Se seleccionó una muestra conformada por dos grupos de la materia *Expresión Verbal en el Ámbito Profesional*, curso del área de Educación General de la universidad mexicana Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro. Es necesario mencionar que el objetivo curricular de dicha asignatura implica el fortalecimiento de competencias verbales en la producción de géneros discursivos.

A fin de evaluar las diferencias significativas de la intervención entre ambos grupos y para comparar la variación de conductas de los estudiantes en un tiempo determinado se realizó un *pre-test* y un *pos-test*. Además, es necesario señalar la presencia de un grupo control para analizar desviaciones y determinar posibles cambios significativos así como la efectividad de la metodología creada. En el siguiente apartado se exponen a detalle las características y justificación de la intervención metodológica creada.

## **7. 2. Metodología: justificación**

La documentación existente para la presente investigación favorece soluciones al miedo escénico en un intervalo breve de tiempo. Métodos previos enfatizan la experiencia del sujeto en entornos específicos en donde una intervención es capaz de mejorar la confianza al hablar en público de los estudiantes universitarios (Morales Domínguez, Navarro Abal, 2013).

Tomando en cuenta que el desarrollo de una metodología requiere de la creación de espacios dentro del ámbito de la formación; también resulta importante considerar el papel de un profesor y su conducta como elementos capaces de contribuir en la mejora de habilidades de forma práctica. De igual modo, los estudiantes pueden verse reflejados con las experiencias y anécdotas del experto. Al enfrentarse a los miedos y objeciones al hablar en público, el instructor puede ser inspirador y un modelo a seguir (López Ortega, 2011). Por ello resulta factible desarrollar competencias de comunicación y reducir la ansiedad al realizar presentaciones en público dentro de un entorno académico (Orejudo Hernández, 2007).

El proceso de enseñanza requiere de una participación activa por parte del estudiante, así como la inclusión de herramientas de desarrollo en las habilidades orales y escritas (Ridao Rodrigo, 2015). Si bien las exposiciones orales tienen la posibilidad de cambiar creencias negativas es importante incluir actividades y dinámicas de reestructuración cognitiva para reducir la ansiedad al hablar en público de los estudiantes (Badós, 2005). De igual manera es preciso desarrollar una metodología con intervenciones divididas en múltiples sesiones, idealmente de periodicidad semanal para que el alumno tenga la oportunidad de entrenarse participando en debates y dinámicas de grupo (Olivares, García-López, 2002). Además de ser posible se podría incluir un

tratamiento cognitivo-conductual utilizando técnicas de expresión verbal y entrenamiento personalizado (Maciá Antón, 1995).

Es importante enfrentar al alumno a retos con el fin de superarlos, de esta manera el aprendizaje emocional impacta positivamente su confianza personal y autoestima (Torral Madariaga, 2008). Finalmente, es necesario considerar que personas con miedo escénico podrían controlar sus impulsos y mantener los nervios temporalmente con el objetivo de obtener un beneficio, recompensa o premio por tal acción (Vintimilla, 2006).

### **7. 3. Antecedentes y Punto de partida de la metodología a intervenir (desde una perspectiva personal)**

Durante los últimos diez años el investigador tuvo la oportunidad de trabajar con más de 18,000 personas en la gestión del miedo escénico y/o desarrollo de habilidades comunicativas a nivel internacional. En el transcurso de este tiempo, observó cómo personas con miedo escénico o pánico aparente al hablar en público evolucionaron y cambiaron su forma de pensar; pasando de un estado donde eran incapaces de expresarse con fluidez, a otro en el que hablaron con total seguridad frente a un grupo de personas.

Las vivencias personales del investigador son un punto de partida clave para el desarrollo del presente proyecto. A continuación, se explica su experiencia, misma que data de 1999.

*“La maestra de inglés me obligó a hablar frente la clase para realizar una exposición. Me quedé en blanco, tartamudeé, olvidé la información que preparé durante la última semana. Sentí los nervios en mi interior y una sensación de desvanecimiento. Fui incapaz de hablar durante aquellos dos interminables minutos y con gran dificultad concluí*

*dos frases completas. Por supuesto, suspendí la actividad. Sin embargo, más allá de la nota recibida, este acto tuvo varios impactos en mi persona. «Psicológicamente» reafirmó mi creencia 'yo no puedo hablar en público, no he nacido para esto'. «Físicamente», asocié dolor al hecho de exponer en un auditorio, por lo que evité en un futuro cualquier otro acto que implicará presentar oralmente frente a mis compañeros. «Colectivamente», fui rechazado y motivo de burlas durante los siguientes días de clase”.*

Antes de examinar a detalle la situación previamente mencionada es necesario entender sus antecedentes.

*“Me caracterizaba por ser un joven con dificultades para hablar en público. Era bajito, tímido y obeso, objeto de burla de los demás niños y su juguete de entretenimiento por tener una constitución física más grande al resto de alumnos de mi edad. Hoy en día se conoce como 'bullying escolar', pero en aquel momento sólo eran 'bromas escolares'.*

*De padres andaluces que emigraron a Barcelona; mi idioma materno es el español, mientras el local era el catalán. Lo anterior influyó para no ser bien aceptado por algunos maestros ni por otros alumnos. Además, otra característica de mi entorno fue la sobreprotección de mis padres, ellos muchas veces eran quienes tomaban decisiones por mí, así mi potencial de crecimiento se vio limitado a través de frases como 'no hagas eso niño, te puedes caer', 'si haces algo mal Dios te castigará', 'tú procedes de un origen humilde, no puedes hacer eso'.*

*Mis padres, al ser criados en un entorno hostil, muy religioso y agrícola; poseían creencias muy arraigadas al dolor y estaban cerrados al cambio. Estos juicios eran expresados a través de frases como, 'es imposible superar un miedo', 'Dios no nos ha hecho para expresar*

*nuestras ideas en público', 'yo he nacido con ese miedo y nadie me lo puede quitar'."*

Sin embargo, en mayo 2002 tuvo lugar un evento que modificó este sistema de creencias y desarrollo personal; muy de la mano con las acciones propias de la presente investigación.

"Me encontraba a unas semanas de presentar los exámenes de selectividad para la universidad. Mi expediente académico no resaltaba por ser brillante, ganar puntos extra en las clases era clave para mi cierre de ciclo escolar. Teniendo esto en mente me presenté como voluntario para participar en el 'acte d'acomiat' del instituto, es decir, el evento de cierre de la etapa de bachillerato en donde los alumnos demostraban alguna habilidad o talento ante un auditorio.

Al no saber bailar, cantar, contar chistes o hacer magia, pocas eran mis posibilidades. Sin tener claro el motivo, un llamado interior me incitó a ser el presentador del evento. Tomé el valor suficiente para hablar con el jefe de estudios, pero este descartó de inmediato mi propuesta porque tradicionalmente se asignaba a los delegados de clase. Después de negociar con el director de la escuela y por mi perseverancia conseguí ser copresentador del acto junto con otra compañera.

En aquella ocasión los nervios querían dominarme, no obstante generé una exposición anecdótica con el objetivo que los más de 300 padres y madres en el evento se divirtieran al escuchar mis palabras. ¡Y lo conseguí!

Aunque en principio no superé mi miedo a hablar en público, ese acto dejó en mí una semilla de fe y esperanza, expresada como 'quizás un día podré superar ese miedo, hablar en público podría llegar a ser agradable y divertido'."

Personalmente la primera lección aprendida fue la capacidad de decisión para encaminarme hacia una vida sin miedo escénico a través del establecimiento de una pauta: “quiero cambiar y voy a enfrentarme a esa situación”. Básicamente se trató de definir un objetivo y conseguirlo a pesar de las adversidades, en este caso los nervios que pudieron existir antes y durante el evento.

Por otro lado una segunda lección fue la presencia de un motivador externo capaz de impulsarme en la toma de decisión a pesar de los efectos o auto limitantes del pasado. La consideración del acto como algo doloroso fue superada por la necesidad de conseguir puntos extra.

Finalmente la *tercera lección* implicó un cambio en la percepción de la realidad confiando en la posibilidad de lograr el objetivo. De este modo la realidad se transforma a través de las acciones, pensamientos y creencias. El enfrentamiento con el miedo determina el fin del bloqueo (‘yo no puedo’) y propicia una etapa de crecimiento y expansión (‘si otros pueden, yo también’). Si se profundiza en la experiencia personal del investigador es posible identificar los cambios producidos a raíz del evento previamente mencionado.

*"En septiembre de 2002, tras la primera semana en la universidad, llegué a conocer al 80% de los compañeros de clase por su nombre. Todavía no podía exponer en público, pero respecto al contacto uno a uno tuve una actitud abierta para relacionarme con otras personas. Esta actitud desencadenó que el resto de compañeros me presentaran como el candidato de clase para ser el delegado de estudiantes ante el Decano de la facultad. Cargo representativo que ejercí durante los tres años de la Diplomatura.*

*Mi objetivo, más allá de ser el delegado fue muy claro, buscar el mayor número de oportunidades a lo largo de la carrera para hablar en*

*público y vencer mi miedo escénico. Por consiguiente durante tres años participé en cientos de conferencias, eventos, reuniones e incluso busqué un trabajo para dar cursos a empresas los fines de semana. Confié en que el miedo escénico se combatía con la práctica, a través de las diferentes oportunidades más confianza ganaría y mejor lo haría.*

*Tras ese tiempo hablar en público ya no era un impedimento; sin embargo todavía sentía temor al exponerme delante de un grupo, de este modo en mis pensamientos había manifestaciones negativas y una angustia a nivel físico. No obstante tuve una nueva oportunidad de crecer como persona y profesional de la comunicación; la asociación para la que trabajaba me pidió ser tesorero internacional, así dejé mi cargo a nivel nacional en España y me desplazé para trabajar en la capital de Bélgica, Bruselas. Ante mí se presentó una gran barrera, no hablaba inglés. Aun así tomé el valor de postular mi candidatura y ser seleccionado para el nuevo cargo durante el plazo de un año.*

*Mis primeros meses en Bruselas fueron muy duros porque no hablaba ni entendía bien a mis compañeros, pero conseguí superar aquella barrera y al poco tiempo comencé a hacer conferencias en inglés. En consecuencia mi motivación creció con los días y como persona conseguí más seguridad.*

*Al finalizar mi periodo en Bruselas confirmé que hablar en público no era tan difícil como lo pensé años atrás, así formulé una decisión muy clara, dar clases a nivel universitario universidad y enseñar a otros alumnos las puertas de crecimiento en Europa. Tras año y medio buscando universidades donde trabajar para compartir mis experiencias y conocimientos conseguí en abril de 2009 la oportunidad de impartir un primer curso relacionado con la temática, se tituló 'cómo hablar en*



*público' y tuvo lugar en la Universidad de Murcia gracias a la Agrupación Centro de Cultura.*

*Así comenzó todo, por primera vez en mi vida me planteé realizar una intervención en público no como Agustín Rosa experto en... (una visión externa) sino desde una perspectiva interna con el objetivo de transmitir a una audiencia las herramientas para enfrentar el miedo al público. Esto implicó un reto todavía mayor porque no se trató sólo de salir al escenario y hablar; debí averiguar que me funcionó a mí y transmitir ese conocimiento a un grupo de alumnos en 20 horas.*

*A mi primer curso se presentaron 189 estudiantes. El tiempo fue una limitante para lograr que cada uno realizara una presentación con feedback y tips personalizados. Pero el objetivo fue claro, los alumnos debían superar la barrera al miedo escénico. En una situación así las variables en juego fueron las siguientes:*

1. Los alumnos participaron de manera voluntaria en el taller. Existía la motivación interna como factor clave para superar el miedo al escenario.
2. El tiempo estaba limitado a 20hrs de curso. Por cuestiones logísticas resultaba imposible para el estudiante la puesta en escena de una comunicación oral frente al grupo.
3. Considerando una media de 5 minutos de exposición por 189 alumnos se hubiesen requerido cerca de 16 horas para presentaciones. No era factible realizar intervenciones individuales con retroalimentación individual, es necesario reforzar con técnicas, ejercicios y preguntas; una metodología de grupos pequeños no hubiera sido efectiva ni válida.

4. Los participantes tenían mayor propensión a incrementar su nivel de miedo escénico. En un grupo tan grande el miedo al rechazo puede ser constante.

*A raíz de la situación reformulé el proceso de aprendizaje y diseñé una metodología que fuera efectiva dentro de grupos grandes, pequeños e incluso en sesiones individuales. Al preparar mi sesión generé más de 200 posibles preguntas que los alumnos podrían hacer a lo largo del curso, con base a esas cuestiones planifiqué el contenido teórico para crear los materiales y ejercicios del curso. Además produje vídeos cortos para amenizar las sesiones.*

*El día de la sesión, escuché a unos alumnos situados en el salón comentar que no tenían interés en pararse al frente a hablar. Esta charla me hizo darme cuenta que si bien estaban de manera voluntaria en el curso, ellos mismos tenían una barrera para aprender, con ello su participación también podría ser menor a la que yo tenía en mente. Sí quería alcanzar el objetivo del curso, sin duda debía cambiar esos pensamientos negativos y fomentar en ellos salir de la zona de confort.*

*Al partir de una situación contraria y una aparente falta de motivación interna, busqué una situación externa para animar a romper esa barrera. Recordé que Skinner utilizó en sus investigaciones el condicionamiento operante, por lo tanto si en el desarrollo de nuevas habilidades de los estudiantes al acto de hablar en público asociaba estímulos y conductas positivas, conseguiría en los alumnos una actitud más repetitiva a exponer sus ideas en público y menos a quedarse callados en sus asientos.*

*Particularmente, incorporé en clase los premios por participar y realizar preguntas, condicioné así la conducta del grupo. Me sorprendí al*

*ver al alumno que externó su negativa enfrentarse a sus miedos por la recompensa inmediata. También noté que resultaba incómodo para ellos hablar aun ofreciendo recompensas; para romper esa barrera apliqué una técnica que aprendí en la 'Junior Chamber International': los rompehielos. Se trata de actividades para iniciar una sesión involucrando a todos los participantes, con la finalidad de suavizar el entorno y motivar la dinámica del grupo. Así conseguí desconectar a los presentes de sus problemas o prejuicios y generé un ambiente más propenso a la participación.*

*Más adelante tuve la oportunidad de impartir este curso a un grupo que superó los 700 alumnos inscritos. Habían pasado dos años de realizar talleres multitudinarios en distintas universidades españolas y percibí como un fenómeno normal la creación de sub-equipos dentro del grupo. El problema principal al que me enfrenté fue que al pasar más tiempo con sus amigos estos sub-equipos desviarán su atención dificultando su participación con el resto de compañeros, así como un retraso en la correcta gestión del curso. Como experto me interesé en romper la monotonía de la sala con urgencia; a través de actividades dinámicas separaba a grupos de amigos y conseguía la interacción diversificada, facilitando la fluidez de las sesiones. De esta manera, si los estudiantes estaban fuera de un círculo social conocido eliminaba en el grupo la voz interior 'del qué dirán mis amigos si hago eso o digo algo'.*

*Ante todo busqué generar un ambiente de seguridad para la expresión verbal. Trabajé de cerca con los alumnos, premié la participación y si veía a alguien con miedo escénico le ayudaba personalmente. Además, si alguien se reía de un compañero lo silenciaba al momento y reforzaba los aspectos positivos de la intervención del orador. De igual manera, hablé de mis errores y*

*experiencias dolorosas hablando en público. A través de todas estas estrategias busqué generar empatía, dar confianza a los alumnos y conseguir de manera rápida que los estudiantes se conocieran entre ellos, incrementando la participación y facilitando la confrontación con sus miedos.*

*Independientemente del esfuerzo personal, en algunos grupos conseguí gran impacto e involucración, mientras en otros la participación fue nula o muy baja. Si bien la actitud del orador es clave en la interacción con los estudiantes había dejado de lado un elemento, la ubicación de los participantes en el aula. Percibí que este aspecto tenía gran impacto a partir de lo siguiente, cuando los alumnos estaban juntos y por lo tanto no había sillas libres entre ellos, la participación era mucho mayor a situaciones en donde estaban distantes unos de otros. A partir de dicha apreciación siempre busqué acercar a los alumnos al frente y evité dejar asientos libres. Lo más efectivo resultó ser realizar actividades en grupo al concluir una explicación teórica; así al finalizar la dinámica debían sentarse con sus nuevos compañeros de equipo.*

*Me acostumbré a impartir cursos en salones de actos, como resultado la barrera física producida por una mesa con silla no generaba ningún ruido en mi comunicación al no existir en este tipo de sala. No obstante, en ocasiones tuve que impartir el taller en aulas con ordenadores de sobremesa provocando en los alumnos una disminución en la escucha hacía el profesor o 'estar de cuerpo presente, pero de alma ausente' (Lafuente Zorrilla, 2007). En consecuencia, si quería en un grupo pequeño que los estudiantes participaran entre ellos y la sesión fuera más dinámica, era importante utilizar salas con sillas en forma de U en vez de otros formatos. En cambio en un grupo grande, era*

*significativo utilizar una sala de conferencias con espacio suficiente para dinámicas o trabajo colaborativo.*

*La teoría podía llegar a ser tediosa y aburrida para los alumnos a lo largo del curso, resultaba ineficiente hablar exclusivamente; con un mayor número de alumnos en el aula era más difícil dirigir la clase ante los diversos motivos de distracción. En un entorno así, utilizar un tono monocorde, elementos visuales con mucho texto o mantener una postura rígida al hablar generaba desconexión con los estudiantes, al grado de generar somnolencia entre los presentes. Para encausar un impacto positivo fue necesario complementar las explicaciones teóricas con ejercicios prácticos, experiencias personales, vídeos y actividades dinámicas en grupo.*

*Dado que hablar en público suponía una barrera para muchos de los alumnos participantes, comenzar la formación desde un nivel cero e incrementar paulatinamente la dificultad de las actividades a realizar, fue clave para ayudarlos a cambiar sus creencias y mostrar que podía ser algo divertido, posible y sencillo. Por ejemplo, a través de juegos, humor y dinamismo ganaban experiencias positivas y disfrutaban del momento, modificando creencias limitantes por nuevas creencias positivas.*

*En una ocasión, tras finalizar un curso, un alumno se acercó expresando que a pesar de lo interesante del curso, las actividades, dinámicas y videos se aburrió por la ausencia de un reto, aspecto que limitó su involucramiento. El comentario me mostró una oportunidad de aprendizaje en donde la inclusión de retos propiciaría una postura más activa y propensa al conocimiento. Después de esta situación incorporé tal sugerencia, conseguí incrementar el nivel de confianza y autoestima por parte de los participantes. Al superar el reto, logré mayor energía y*

*actividad entre los asistentes de mis cursos, facilitando la generación de sesiones más impactantes, enriquecedoras y efectivas."*

#### **7. 4. Metodología para la gestión del miedo escénico**

Después de revisar el punto de partida y sus antecedentes, se generó un listado con los elementos clave que conforman la metodología en la gestión del miedo escénico de los estudiantes universitarios. A continuación, se exponen dichos elementos.

- *Diseñar un entorno favorable a la participación.* La ubicación y distribución de los alumnos en el aula influye en el dinamismo de la sesión; por otro lado, al inicio de esta incluir la técnica de rompehielos genera conexión e involucramiento entre los asistentes.
- *Generar un condicionamiento positivo al realizar exposiciones orales.* La inclusión de premios y puntos extra son factores externos para incrementar la motivación y mantener el interés.
- *Fomentar retos como herramienta de motivación para los alumnos.* De igual modo, las dinámicas deben incrementar gradualmente el nivel de dificultad para que el estudiante gane experiencias positivas.
- *Complementar explicaciones teóricas con ejercicios prácticos.* Diversificar la exposición a través de experiencias personales, vídeos y actividades dinámicas en grupo.
- *Proyectar una actitud empática como ponente.* La actitud del expositor es clave para impactar al auditorio, es necesario demostrar cercanía, apertura y disposición a ayudar.

- *Crear nuevos equipos de trabajo y fomentar un ambiente colaborativo.*  
Un aspecto clave consiste en separar a los amigos de los equipos para mejorar la integración de todo el grupo, además genera un entorno idóneo para hablar en público sin miedo a equivocarse.

### **7. 5. Análisis de variables en la conceptualización de la metodología**

El miedo escénico es una barrera e impide a las personas actuar con seguridad delante de un auditorio. Al implementar la metodología desarrollada por el autor de esta tesis doctoral, se abordan diferentes variables para reducir el miedo a exponer públicamente las ideas. Si bien existen otras variables como lo son 'la demografía y cultura de los oradores', 'eventos traumáticos de afectación negativa en la confianza personal', 'aparición de conflictos emocionales', 'trastornos de personalidad', entre otros; no se estudian en esta investigación, pero se reconoce su potencial para desarrollarse en futuros análisis y artículos científicos.

Acotando a los objetivos de la presente investigación, la hipótesis que se defiende es 'una persona con miedo escénico puede hablar en público con total seguridad o transmitir seguridad momentánea consiguiendo un resultado positivo con su comunicación, independientemente de las limitaciones que haya enfrentado en el pasado o sus miedos a futuro'.

Tras diseñar y clasificar los puntos clave en la elaboración de una metodología de intervención en gestión del miedo escénico, se procede a revisar cada una de las variables que tienen lugar:

#### **7. 5. 1. Variable I: Crear un entorno favorable**

Socialmente existen dos miedos con un papel fundamental: el miedo 'al rechazo' y 'al fracaso'. En los cursos y talleres, al forzar un ambiente abierto e integrado con los participantes, se genera un entorno idóneo para hablar en público sin miedo a equivocarse, así se disminuyen los niveles de estrés que el acto de hablar en público podría causar en algunas personas. La confianza fomenta la práctica y esta a su vez propicia la seguridad personal; un estudiante tiene mayor facilidad para asimilar conocimientos y expresarse con fluidez.

### **7. 5. 2. Variable II: Desviar la atención del miedo escénico**

La amenaza de un acto próximo como hablar delante de un grupo fomenta dos acciones inmediatas, huir o atacar; en otras palabras, correr y evitar la situación o hablar con un tono autoritario sin lugar para la participación o comentarios por parte de los oyentes. La inclusión de rompehielos y dinámicas en las intervenciones desvía la atención de amenazas causadas por los nervios del orador a actividades con objetivos determinados; entre las que destacan, un conocimiento del otro, el autoaprendizaje y una visión más amplia de las necesidades al establecer un proceso de comunicación.

### **7. 5. 3. Variable III: Crear condicionamientos positivos al hablar en público**

Las acciones se generan a partir de un motivo. De la unión de los términos 'Motivo' y 'Acción', aparece la palabra: **Motivación**. Para que una persona paralizada por el miedo lo enfrente, requiere de un aliciente poderoso, capaz de impulsarlo hacía adelante con el fin de superar los obstáculos y barreras, independientemente de su magnitud. Las motivaciones pueden ser 'internas': creencias, deseos de cambio, promesas; o 'externas': recompensas, estatus social, reconocimiento público. La inclusión de premios en las exposiciones de los estudiantes introduce un motivo, más allá de una



calificación. En consecuencia, el acto de hablar en público genera mayor placer que dolor, dada la recompensa inmediata.

#### **7. 5. 4. Variable IV: Actitud positiva del orador**

La disposición del orador (maestro) tiene un impacto directo en los oyentes (estudiantes), puede conseguir en el público mayor propensión a escuchar, o por el contrario a no prestar atención. Un rol activo de la persona frente al auditorio implica hablar con energía, utilizar un tono dinámico, sonreír, exponer sus propios errores, compartir experiencias de superación, atender e interactuar con la audiencia. Crear un vínculo emocional con el oyente ayuda a liberar la tensión acumulada por los nervios y genera un entorno más idóneo para la formación; a su vez confronta el rechazo del auditorio.

#### **7. 5. 5. Variable V: Crear vínculos emocionales con el público**

El ser humano es emocional. Las explicaciones teóricas son analizadas por el hemisferio izquierdo del cerebro (parte lógica), si la persona delante de un público utiliza sólo este tipo de explicaciones, el cerebro interpreta toda la información, generando objeciones o saturándose con tanta información recibida. Por otro lado, el uso de ejercicios prácticos, experiencias personales, videos y dinámicas genera vínculos emocionales y por ende una mayor empatía. Dicho de otra manera, también se manda información al hemisferio derecho del cerebro, consiguiendo diversificar la recepción de información para que la comunicación tenga mayor efectividad.

#### **7. 5. 6. Variable VI: Fomentar la participación activa**

Desde un punto de vista global, la problemática implica un bloqueo para muchas personas. El acto de hablar en público es paralizante si se tiene miedo a realizar la acción, el simple hecho de pensar en ello genera un cambio en el individuo. Sin embargo, utilizar juegos, dinámicas y exposiciones en grupo, altera la atención; la persona al centro del escenario deja de ser el único estímulo por parte del auditorio. Así, el estudiante disuade sus miedos y genera experiencias positivas.

#### **7. 5. 7. Variable VII: Incorporar retos para mejorar la autoestima**

La definición estándar de la R.A.E. establece al reto como el "objetivo que supone un desafío a nivel personal para quien quiere demostrarse a sí mismo que puede luchar por cumplir esa meta". Incorporar retos en la formación fuerza al estudiante a salir de su zona de confort para alcanzar el punto deseado a partir de un plan de acción. Además, el cumplimiento de objetivos rompe creencias limitantes, se deja de considerar la situación como difícil o imposible. A la larga, la lucha y creatividad para superar los obstáculos tiene una influencia positiva en la autoestima de la persona, generando un impacto en la confianza personal y disminuyendo el miedo a hablar en público.

Partiendo de la hipótesis propuesta por el investigador en la gestión del miedo escénico, generar un entorno amigable fomenta la participación. A su vez, incluir dinámicas canaliza los nervios, comunica con emociones para conseguir un impacto positivo, genera motivadores internos y/o externos para fomentar el enfrentamiento con el miedo. De igual manera, una actitud positiva promueve en los alumnos la práctica constante y ser modelo fuera de la zona de confort; incluso cuando su intervención contenga errores y fallos.

### **7. 6. Procedimiento de las etapas del análisis**

Una vez desarrollada la metodología de intervención, se implementa en la materia de tronco común de los planes de estudio del Instituto Tecnológico de Monterrey, "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" (EVAP). En primer lugar, se define un primer grupo de intervención durante el semestre enero-mayo 2016. Luego, se aplica la metodología en un segundo grupo de la misma materia durante el periodo intensivo de verano en junio 2016.

A fin de validar la efectividad de la metodología desarrollada, el investigador realizó un "pretest" durante el primer día de clase y un "postest" el último día del semestre. Así fue posible en ambos grupos analizar datos, variaciones, evoluciones y desviaciones durante un periodo de tiempo específico. A partir de estas cifras se analizaron los datos y se conformó un informe.

Igualmente se incluyó un grupo control para comparar resultados y desviaciones en los procesos de intervención realizados entre los alumnos que recibieron la materia con la metodología de investigación y quienes sólo tuvieron acceso al modelo tradicional propuesto por el instituto.

### **7. 7. Aplicación de la metodología en EVAP - Semestre 1/2016**

En el proceso de validación de la metodología planteada por el investigador, se seleccionó un grupo de treinta y ocho estudiantes cursando la materia "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" durante el ciclo escolar enero-mayo 2016.

Es necesario puntualizar algunos detalles sobre la asignatura. La materia EVAP dentro de los planes académicos es una asignatura troncal, es decir,

todos los estudiantes, independientemente de su campo de estudio deben cursarla. El objetivo de la misma consiste en desarrollar habilidades, destrezas y competencias en comunicación oral y escrita; sin embargo, no incluye ningún módulo para gestionar el miedo escénico. De modo particular, la asignatura se impartió en dos jornadas semanales, lunes y jueves. La clase tuvo duración de hora y media por sesión a lo largo de 16 semanas.

El no contar con una sesión específica dentro de los contenidos del curso para la gestión del "miedo a hablar en público" implicó un mayor reto para la aplicación de la metodología y su eficiencia. No fue posible hacer énfasis exclusivo en la temática al tener que cumplir con una guía de contenidos aprobados en el plan de estudios. Estos se mencionan a continuación.

Tema 1. Comunicación oral y escrita.

Tema 2. Descripción.

Tema 3. Definición.

Tema 4. Reseña.

Tema 5. Mesa Redonda.

Tema 6. Argumentación

Tema 7. Ensayo argumentativo.

Tema 8. Panel de Discusión.

Tema 9. Debate.

Tema 10. Informe Ejecutivo.

Tema 11. Presentaciones Ejecutivas.

El instituto maneja la metodología de enseñanza TEC21. El modelo institucional busca la participación activa del estudiante en las dinámicas de clase. Específicamente en esta asignatura se fomenta a través del diseño de exposiciones orales, presentaciones grupales, trabajo colaborativo, debates y ejercicios de escritura. Por lo anterior, la necesidad de crear un entorno

amigable fue fundamental para fomentar la participación, focalizar los nervios con elementos internos y externos, además de promover una actitud enérgica, positiva y empática entre el profesor y los alumnos; premiando la participación y superación de retos. Así, la inclusión de actividades dirigió al alumno fuera de su zona de confort.

En concreto la implementación de la metodología y los contenidos del curso requirió de una introducción durante el primer día de clases. Durante la primera sesión se solicitó a los alumnos rellenar un cuestionario ("pretest") a fin de conocer el nivel de confianza, seguridad, así como dificultades y miedos, entre otras preguntas que muestra la realidad del grupo al hablar en público. En particular este test consistió en una primera sección con preguntas demográficas tales como sexo, edad, carrera universitaria y semestre. Una segunda parte agrupó un total de 20 ítems para medir la confianza al hablar en público, ansiedad y miedo escénico en los alumnos.

### **7. 7. 1. Hipótesis de la investigación con la metodología**

**Hipótesis I:** Aplicar la metodología de intervención para la gestión del miedo escénico en estudiantes universitarios cursando la materia de "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" mejora su autoestima y reduce la ansiedad al hablar en público independientemente del campo de estudios, sexo y edad.

**Hipótesis II:** La metodología de intervención cambia la percepción hacía el acto de hablar en público entre los alumnos que cursaron la materia "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" teniendo una visión favorable de la actividad.

### **7. 7. 2. Análisis de los datos más relevantes del Pretest – Semestre Enero – Mayo 2016**

El primer grupo de estudio estuvo conformado por una muestra de treinta y ocho estudiantes. Veinticinco fueron hombres (65,8%) y trece mujeres (34,2%), comprendidos entre las edades de 18 a 25 años, en donde la edad promedio del grupo fue 20 años. Los alumnos corresponden a diferentes niveles, desde segundo hasta último semestre de grado. No obstante, la mayor representación se encontró en estudiantes entre cuarto (42,1%) y quinto semestre (13,2%); es decir aquellos a mitad de su ciclo universitario. Respecto al campo de estudios, un 2,60% de la muestra fueron estudiantes de Arquitectura, un 55,30% de Licenciaturas y el 42,10% restante de Ingenierías.

### **7. 7. 3. Confianza al hablar en público**

En el "pretest" se preguntó a los estudiantes, ¿"cuál es su nivel de confianza al hablar en público? Se utilizó una escala de 1 a 10, donde 1 fue muy baja y 10 muy alta. La media de la muestra fue 6,74 puntos sobre 10. Al analizar los datos a detalle se observó que el nivel de confianza de los hombres (6,76/10) fue superior al de las mujeres (6,69/10), sin ser una diferencia numéricamente significativa. No obstante, existió un caso atípico entre los hombres, la autoestima y confianza personal fue 2/10, mientras en las mujeres, el mínimo fue 4/10.

### **7. 7. 4. Estado emocional al salir a hablar en público**

El estado emocional al hablar en público se analizó por género de los estudiantes. Los resultados del "pretest" arrojaron un porcentaje mayor de hombres preocupado (48%) a hablar en público con respecto a las mujeres (38,5%); sin embargo, las mujeres presentaron mayores niveles de angustia

(23,1%) que los hombres (8%). En esta muestra, las mujeres estuvieron más dispuestas a realizar una exposición oral (38,5%) que ellos (32%). Además, en el grupo se observó que algunos hombres (8%) se sentían bloqueados, mientras en las mujeres no hubo ningún caso.

#### **7. 7. 5. Preparación al hablar en público**

Manteniendo una escala de 1 a 10, se asignó a 1 el valor "muy poca preparación" y 10 para "una excelente preparación" en términos de generar una comunicación oral. La media de la muestra fue 7,37 puntos sobre 10. Al analizar la muestra por sexo el nivel de preparación de los hombres (7,16/10) fue inferior al de las mujeres (7,77/10), quienes dedican mayor tiempo a la preparación de su presentación. Existió mayor dispersión en el grupo masculino al tener un valor mínimo de 3/10 y un máximo de 10/10, en las mujeres el tiempo no presentó tanta variación al encontrarse entre 5/10 y 10/10.

#### **7. 7. 6. Factores internos con los que se identifican los alumnos**

Este apartado establece un listado de catorce manifestaciones a nivel interno que el estudiante presenta al hablar en público. El alumno podía seleccionar hasta un máximo de cuatro opciones, aquellas seleccionadas son las de mayor impacto en su vida. Entre las diferentes opciones se encontraba: "F1: corazón acelerado", "F2: naturalidad", "F3: enrojecerse", "F4: dolor de cabeza", "F5: tono de voz bajo", "F6: evitar contacto visual", "F7: silencios precoces", "F8: exceso de velocidad", "F9: felicidad y alegría", "F10: bloqueo personal", "F11: seguridad personal", "F12: dinamismo", "F13: relajación" y "F14: problemas de respiración."

El factor interno con mayor frecuencia fue "la aceleración del corazón" (78,95%), tanto en hombres (76,00%) como en mujeres (84,62%). Dicho de

otra manera, únicamente ocho estudiantes de la muestra no manifestaron tener problemas con la aceleración del corazón al exponer en público. Para un 43,37% de los estudiantes el segundo factor más recurrente fue el "exceso de velocidad". De igual manera, resultó superior el porcentaje de hombres (48,00%) con respecto a las mujeres (46,15%) que dijeron presentar dicho problema. Igualmente, otro de los cinco factores más incidentes para este primer grupo de investigación se trató del "enrojecerse al hablar en público" (34,21%); particularmente las mujeres (46,15%) respondieron más a sonrojarse que los hombres (28,00%). Por último, coinciden con un 31,58%, los elementos "evitar el contacto visual" y "bloquearse al hablar" ambos síntomas con mayor reconocimiento en los hombres que para el porcentaje de mujeres. Finalmente es necesario señalar al factor "sentir dolor de cabeza" como aquel con mejores menciones dentro de los estudiantes del primer grupo.

En esta primera ronda los factores positivos al hablar en público fueron FP1: "naturalidad al presentar", FP2: "mostrar felicidad y alegría", FP3: "estar relajado durante el momento de hablar" o FP4: "dinamismo al realizar la intervención oral"; sin embargo, tuvieron menor porcentaje de menciones en relación con los factores negativos. Una revisión del posttest sobre los factores de cambio permite evaluar el impacto directo y positivo en los factores internos, por lo tanto a fin de reducir las variables con las cuales se trabajó, se separaron los factores en "internos negativos" — corazón acelerado, enrojecerse, dolor de cabeza, tono de voz bajo, evitar el contacto visual, silencios precoces, exceso de velocidad, bloqueo personal y problemas de respiración— e "internos positivos" —naturalidad, felicidad/alegría, seguridad personal, dinamismo y relajación—.



### **7. 7. 7. Factores externos con los que se identifican los alumnos**

La pregunta permitió al alumno la selección de máximo cuatro factores externos con los que identificó al hablar en público. Se escogían las de mayor impacto en su vida. Entre los factores se encontraron: FE1: "hablar en público es una oportunidad", FE2: "muletillas", FE3: "dominio de la materia", FE4: "uso de ejemplos", FE5: "estructura coherente", FE6: "entrenamiento personal", FE7: "aprendizaje", FE8: "aburrimiento", FE9: "dependencia del PowerPoint", FE10: "mejorar competencias profesionales", FE11: "zona de confort" y FE12: "leer".

El factor externo con mayor índice de identificación en la muestra fueron las "muletillas o sonidos repetitivos" (65,79%), situación representativa en hombres (68%) y mujeres (61,54%). En segundo lugar se ubicó el factor "utilizar ejemplos al hablar" (60,53%), más destacable en el caso de los hombres (64%) que en mujeres (53,85%). Por otro lado, el elemento "aburrimiento" tuvo el menor número de menciones con la sección femenina (7,7%), mientras los hombres no realizaron ninguna referencia a esta situación (0,0%).

Para reducir el número de factores externos en el análisis de datos se generaron dos categorías, una "positiva" —"oportunidad de desarrollo", "dominio de la materia", "uso de ejemplos", "estructura coherente", "entrenamiento personal", "aprendizaje", "manera de mejorar competencias profesionales"— y una categoría "negativa" —"muletillas", "aburrimiento", "dependencia del PowerPoint", "zona de confort", "leer"—. De este modo la media para las categorías positivas fue hombres 2,24 y mujeres 2,00. Mientras que en los negativos hombres 1,32 y mujeres 1,38.

### **7. 7. 8. Efectos negativos con los que se identifican los alumnos al hablar en público**

El test incluyó un total de 10 efectos negativos: EFN1: "idioma extranjero", EFN2: "evaluación", EFN3: "profesor/superior", EFN4: "opinión de los alumnos", EFN5: "confianza personal", EFN6: "miedo a equivocarse", EFN7: "opinión diferente del público", EFN8: "contacto visual", EFN9: "posibles preguntas que puedan hacer", EFN10: "tema a tratar".

El estudiante seleccionó los efectos negativos de mayor identificación. El "miedo a equivocarse" fue la variable con el mayor número de menciones (84%) hombres y (92,3%) mujeres. En segundo lugar fue "miedo a hablar en otro idioma distinto al materno" con (46,2%) mujeres y (40,0%) hombres. Particularmente para las mujeres el "tema" podría ser considerado una amenaza (38,5%), pero en los hombres no hubo ninguna mención.

Las variables se unificaron en 4 categorías. La primera tiene que ver con la reacción del C1: "público" como —"opinión de los alumnos", "opinión diferente del público", "posibles preguntas que puedan hacer" — C2: "evaluación" —"evaluación", "profesor/superior"— C3: "tema" —"idioma", "tópico a tratar"— y finalmente los propios a C4: "la persona" —"confianza personal", "miedo a equivocarse", "contacto visual".

### **7. 7. 9. Elementos que pueden generar incomodidad al hablar en público con los que se identifican los alumnos**

Al indagar en los elementos con un impacto negativo en el miedo escénico y la confianza el alumno seleccionó un máximo de cuatro respuestas entre las siguientes opciones. E1: "tipo de sala", E2: "formalidad", E3: "tiempo", E4: "no llevar notas", E5: "PowerPoint", E6: "perder el hilo", E7: "tamaño del auditorio", E8: "cámaras y micrófonos grabando".

A partir de las respuestas, el elemento que más estrés genera en los estudiantes es "perder el hilo conductor" para los hombres 76,0% y ellas en un 69,2%. De igual manera se expresó al "tiempo" mujeres (61,5%) y hombres (56,0%). Por otro lado, entre los elementos menos recurrentes estuvieron la "dependencia del PowerPoint " hombres (4,0%) y mujeres (0,0%); seguido del "tipo de sala" con 7,7% para las mujeres y 12% para los hombres.

En este caso, todos los elementos se agruparon en una categoría única dado que todos pueden tener un impacto negativo al hablar en público.

### **7. 8. Revisión de la metodología aplicada**

La primera aproximación de la investigación hizo evidente un problema: la presencia de más de cincuenta variables de análisis. Fue clave unificarlas y suprimir aquellas sin relevancia en el modelo, focalizando las de mayor significancia en la revisión profunda de los resultados a través de categorías más amplias.

Con el propósito de validar la efectividad de la intervención desde un punto de vista estadístico, fue patente en el proceso la carencia de datos sobre la relación y significancia de las variables a analizar en la metodología. Para dar respuesta a dicha problemática se realizó un cuestionario a 119 estudiantes, estos fueron los alumnos partícipes de la investigación a través de la clase de "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" y los asistentes al taller del miedo escénico.

El nuevo test incluyó las mismas preguntas demográficas del "pretest" y "posttest", es decir cuestiones relativas a la "edad", "sexo" y "semestre". Dentro de las respuestas el estudiante organizó de mayor a menor impacto los elementos que afectan su nivel de confianza y seguridad personal al hablar

público. Estos consistieron en las siete variables que el investigador incluyó en el desarrollo de la metodología. Así se determinó y dio respuesta a las preguntas: "¿cuáles son las variables que tienen una mayor relevancia?" y "¿cuáles son las que no tienen tanta significancia?" (Ver tabla 7. VII)

Tras el análisis de las respuestas proporcionadas se observó cómo variables con mayor peso en la percepción de los alumnos fueron la "actitud positiva del maestro" (39,50%), "creación de un entorno favorable" (29,41%) y "uso de anécdotas personales y experiencias" (12,61%). La suma de estas tres variables equivale al 81,51% del total de respuestas (119). De acuerdo a la teoría de Pareto, el 80% del impacto total corresponde a una parte de los factores y no a todas las variables. Es decir, las primeras tres influyen de manera más significativa.

Al revisar las variables con menor peso en la metodología apareció la "inclusión de premios y puntos extra en actividades de clase" (39,50%) y la "incorporación e retos" (28,57%). Es necesario tomar en consideración la exposición a la metodología entre los estudiantes; fue diferente la opinión de quien cursó la materia curricular (EVAP) a quienes sólo recibieron el taller intensivo de cuatro horas. Mientras 58% de los alumnos de EVAP destaca la "actitud positiva del maestro" como la variable de mayor impacto en su confianza personal y reducción del miedo escénico. En el grupo intensivo, la variable con más impacto tuvo fue el "entorno" (44%) seguido de la "actitud del maestro" (14%). Sin embargo, el uso de "anécdotas personales y ejemplos" fue una variable estable, dentro de un rango similar (14% a 15%).

**Tabla 7. 7. 1. Relación entre la creación del entorno favorable y estímulos internos**

Pregunta 1	Taller	EVAP	Taller %	EVAP %
4. Actitud positiva del maestro	7	40	14%	58%
1. Crear un entorno favorable	22	13	44%	19%
5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos	7	8	14%	12%
Pregunta 7	Taller	EVAP	Taller %	EVAP %
3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase	21	26	42%	38%
7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)	15	19	30%	28%
5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos	5	10	10%	14%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

### **7. 8. 1. Características de las variables más relevantes**

A fin que otros investigadores implementen la metodología, se analizaron con más detalle las características más relevantes, para tenerlas en cuenta para que la intervención tuviera un efecto positivo por otros expertos.

### **7. 8. 2. Actitud positiva del maestro**

El rol del profesor en la gestión de la confianza de los estudiantes se considera clave. El instructor tiene la responsabilidad de dejar de lado problemas personales, profesionales y sociales para centrarse en el crecimiento de los alumnos. Es importante mantenga una actitud abierta para ayudar a los estudiantes, debe generar empatía con el público y escuchar activamente problemas y dificultades para aportar soluciones. La actitud del maestro refuerza las cualidades positivas del grupo.

El maestro es ejemplo para el alumno. Por lo tanto, demuestra pasión por la materia a través de ejemplos o anécdotas personales capaces de generar reflexión y conexión con el auditorio. La ausencia de motivación por la

enseñanza se transmite en los alumnos como falta de interés. Además, es importante conozca a los integrantes del grupo desarrollando habilidades transversales en ellos como emprender, superar miedos, hacer deporte o actividades de impacto en la comunidad afrontando los obstáculos en la consecución de dicho objetivo. En un paradigma ideal tiene disposición de tiempo para dar asesoramiento al alumno fuera del aula, siempre y cuando implique crecimiento para el estudiante, por otro lado, involucrarse en actividades estudiantiles lo hará ganar la confianza del grupo.

Es clave dejar de lado prejuicios negativos respecto a los alumnos. El profesor debe buscar las mejores cualidades en ellos para cambiar su percepción de inseguridad y compartir herramientas para modificar las creencias limitantes.

### **7. 8. 3. Crear un entorno favorable**

La creación de un entorno favorable es una variable relevante conforme al criterio de la muestra analizada para el presente estudio. Partiendo de tal perspectiva, el investigador incluye como variable "la creación de un entorno de respeto entre alumnos y profesor" al limitar la burla provocada por errores o dificultades entre compañeros del aula.

Se debe agregar que el factor "repetición" es clave. El alumno tiene oportunidad de corrección dentro de las sesiones a fin de mejorar sus habilidades de comunicación y oratoria. Además, mediante actividades en integración de equipos se fomentó el trabajo y la reflexión sobre los errores personales y de otros, una perspectiva externa da constancia del éxito y superación de dificultades en comunicadores. (Referir película: "Escritores de la Libertad").

Aunque el estudiante conoce de antemano el calendario con el programa a seguir un profesor no debe olvidar el "factor sorpresa", este elemento existe a través de actividades y dinámicas diversificadas capaces de contrastar las sesiones sin caer en la monotonía. (Referir película "Con ganas de triunfar"). Por otro lado, alterar roles y permitir la incorporación de actividades diseñadas por los alumnos dentro de unos minutos a la semana es una forma de fortalecimiento del vínculo entre estudiantes y profesor. A la larga el desarrollo de metodologías permite identificar las habilidades y destrezas de los estudiantes (Gisbert Cervera, 1997). Mientras que un atractivo y dinámico estimula la cooperación, aprendizaje y participación entre los alumnos y la evaluación. (Hiltz y Turoff, 1993).

#### **7. 8. 4. Correlaciones entre las variables, tras la intervención metodológica**

Con el objetivo de analizar las distintas variables y determinar tras la aplicación de la metodología si existe correlación entre algunas ellas y la variable "confianza" se calculó el "coeficiente de correlación de Spearman". (Tabla 7. 8. 4.I)

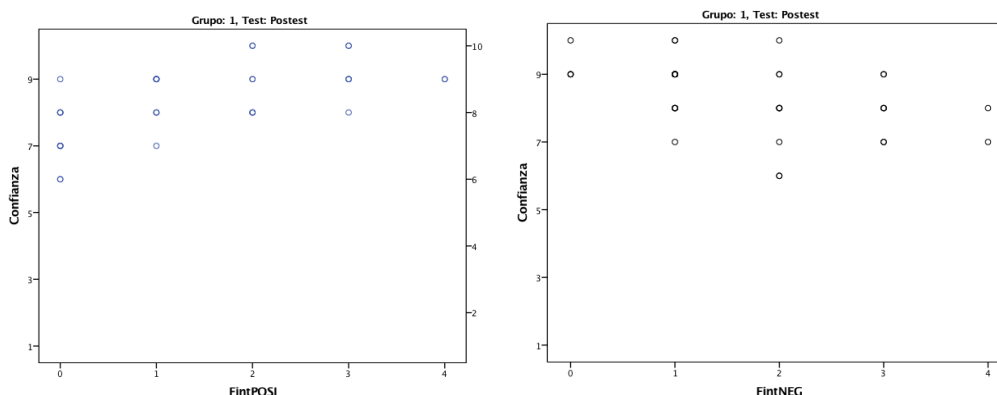
***Tabla 7. 8. 1. Correlación de la confianza tras la intervención metodológica***

	FactExt POS1	F. Int POS 1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	.323*	.616*	- .506**	-.363*	-0.3	-0.177	0.135	-0.078	-.369*	0.143
Sig. (bilateral)	0.048	0	0.001	0.025	0.068	0.287	0.42	0.64	0.022	0.393

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se asignó a la muestra un nivel de confianza del 99%. Así, la variable "confianza personal" tuvo una correlación positiva (0,616) respecto a la variable "factores internos positivos". Además, existió una correlación negativa (-0,506) con los "factores internos negativos". (Ver gráfica 7. 8. 4.I) Es decir, a medida que aumenta la confianza del estudiante, también lo hace el número de menciones a "factores internos positivos" y disminuyen los "factores internos negativos".

**Gráfica 7. 8. 1. Variación en los niveles de confianza aplicados en el "pretest" y "postest" durante el proceso de experimentación metodológica.**



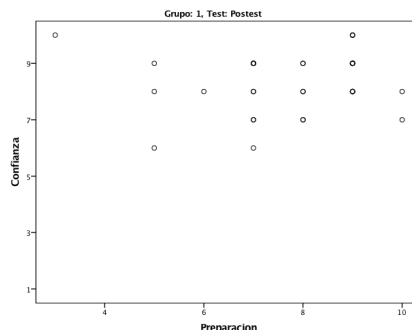
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con un nivel de confianza del 95%, se observó una correlación positiva, sin embargo fue menor a 0,500 entre las variables, "factores externos positivos" (0,323), "factores externos negativos" (0,363) y "efectos relacionados con la persona" (0,369).

También se observó que la variable "preparación" (Ver gráfica 7. 8. 4.II) no tuvo relación alguna con el nivel de "confianza" de los estudiantes del grupo. Es decir, una mejor preparación de la exposición a realizar no generó un impacto relevante en los niveles de autoestima personal de la muestra.



**Gráfica 7. 8. 2. Correlación de la variable preparación**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

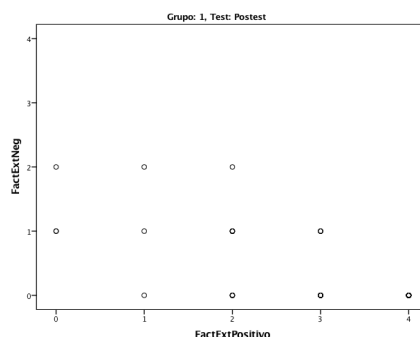
**Tabla 7. 8. 2. Correlación. Factores Externos Positivos**

	Confianza	F. Int POS 1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno S	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	.323*	.509*	-0.194	-.648**	0.045	0.015	0.208	-0.127	0.109	0.226
Sig. (bilateral)	0.048	0.001	0.243	0	0.787	0.93	0.21	0.449	0.514	0.173

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Por otro lado, existió correlación entre la variable "factores externos positivos" y las variables dependientes: "factores internos positivos" (0,509) y "factores externos negativos" (0,648) (Tabla 7. 8. 4.II). En otras palabras, a medida que el estudiante marque como opción más frecuente "factores externos positivos", más probable es que también seleccione los "factores internos positivos" y menos los "factores externos negativos" (Gráfica 7. 8. 4. 3. ).

**Gráfica 7. 8. 3. Correlación de la variable "factor externo negativo" y "factor externo positivo"**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

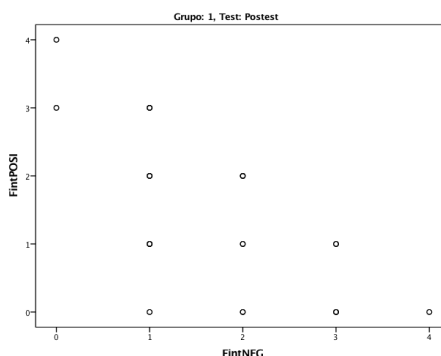
**Tabla 7. 8. 3. Correlación. Factores Internos Positivos**

	Conf1	F. Ext. POS 1.	F. Int. NEG.	FactExt NEG	Total Entornos	EF. Público	EF. Prof	EF. Tema	EF. Persona	Prepar.
Coef. Correlación	.616**	.509*	-.671**	-.350*	-0.099	-0.027	0.109	-0.154	-0.118	0.111
Sig. (bilateral)	0	0.000	0	0.031	0.554	0.874	0.513	0.356	0.481	0.509

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con un nivel de confianza del 99% existió una correlación positiva de 0,671, entre la variable "factores internos positivos" y la variable dependiente, "factores internos negativos" (Ver tabla 7. 8. 4. 3.). Es decir, a medida que el alumno cambia su percepción sobre hablar en público, y más "factores positivos" marca, menor número de los negativos seleccionará (Ver gráfica 7. 8. 4.IV).

**Gráfica 7. 8. 4. Correlación de la variable "factores internos positivos" y "factores internos negativos"**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

### **7. 9. Análisis de los datos más relevantes del Posttest Vs el Pretest Semestre Enero – Mayo 2016**

Al aplicar la metodología diseñada por el investigador se redujo en la muestra la preocupación y angustia, tanto en hombres como mujeres; sin embargo el porcentaje de impacto en hombres fue mayor.

En el "post test" los hombres afirman estar menos preocupados (16%) que las mujeres (38,5%). El nivel de angustia por parte de las mujeres se redujo hasta el 7,7%, mientras que desapareció en los hombres. Después de la intervención el 52% de la muestra masculina estaba dispuesta a hablar en público, pero sólo un 46,2% de las mujeres compartió esta idea. Además 28% de los hombres dijeron sentirse con energía al hablar en público, cuando ninguna mujer compartió tal sentimiento. De igual manera permaneció la idea de "bloqueo" dentro del 4% de los hombres y aumentó a 7,7% en el caso de las mujeres (Ver Tabla 7. 8. 1.).

En ambos test, las mujeres tuvieron mayores niveles de angustia en comparación a los hombres. Un 8% de los hombres refirió "bloqueo a hablar en público" en el "pre test", pero en el "post test" la cifra se redujo a la mitad. En el caso de las mujeres, una persona aseguró tal idea después de la intervención. No obstante, **ambos sexos están más dispuestos a hablar en público a finales de mayo que al comenzar el curso a principios del año 2016**. Por ende, se experimentó un incremento positivo relacionado con la energía a hablar en público, particularmente para en el caso de los hombres pasando del 4% al 28%.

***Tabla 7. 9. 1. Variación de variables "confianza" y "preparación" en "pretest" y "posttest"***

Confianza al hablar en público			Desv. Est.	Desv. Est.
	Pretest	Posttest	Pretest	Postes
Hombres	6,76	8,44	1,589	1,003
Mujeres	6,69	8,23	1,494	1,092
Preparación			Desv. Est.	Desv. Est.
	Pretest	Posttest	Pretest	Postes
Hombres	7,16	7,52	1,841	1,558
Mujeres	7,77	8,38	1,691	1,387

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El grupo mejoró sus niveles de confianza, tanto en hombres (de 6,76 a 8,44) como en mujeres (de 6,69 a 8,23). También, tras la intervención, los estudiantes incrementaron el tiempo dedicado a preparar sus intervenciones al atribuirle mayor importancia a lo largo del semestre. Las mujeres mencionaron que cursar la materia de EVAP dedican más tiempo a la preparación (8,38/10), en cambio tal actitud no resulta tan notoria en el caso de los hombres (de 7,16 a 7,52 sobre 10). Además, se han reducido en ambos casos la desviación estándar, para ambas variables.

Entre el "pre test" y el "post test" se observó una mejora en la percepción del estudiante respecto a factores vinculados a sus exposiciones. Se redujo la presencia de variables negativas tanto internas como externas y aumentó el número de ítems mencionados como factores positivos.

Desde otro punto de vista, se realizó el análisis para la variable sexo. Se compararon las diferencias del grupo, segmentado por edad y semestre de estudios. Los estudiantes, sin importar su especialidad mejoraron la autopercepción del nivel de confianza y el control del tiempo al preparar una exposición oral. Específicamente, los alumnos del área de arquitectura demostraron mayor incremento en el factor de autoconfianza con dos puntos porcentuales a lo largo del semestre. De igual manera, los alumnos de ingeniería siendo el grupo con mayor nivel de confianza al inicio del curso también modificaron de forma positiva sus niveles de seguridad personal. Aunque el incremento de los alumnos de licenciatura fue bastante positivo con un total de 1,72 puntos no superaron al resto de compañeros de otras áreas del conocimiento.

Ahora bien, al analizar los datos del grupo en función de la edad, todos los alumnos también han aumentado su nivel de confianza. Los estudiantes del rango de edad de 20 años mejoraron más que ningún otro rango con 2,14 puntos. Seguido de los estudiantes de 22, 23 y 25 años. Por otro lado, el grupo de 24 años presentó un incremento en los niveles de confianza menores al resto, fue sólo medio punto, sin embargo, al inicio del curso fueron quienes tenían mejor percepción respecto a su seguridad personal.

Después de este primer análisis grupal se concluye que el estudiante al cursar la materia "Expresión Verbal para el Ámbito Profesional" con la metodología del investigador, mejora sus niveles de autoestima y confianza, independientemente del sexo, estudios y edad. Además, la percepción del

alumno evoluciona de forma positiva a lo largo de un semestre. Así se consigue reforzar y validar la hipótesis planteada para este primer grupo.

### **7. 10. Análisis de datos más relevantes del Pretest – Junio 2016**

#### **7. 10. 1. Procedimiento**

Se replicó la metodología en un segundo grupo de estudiantes de la misma materia, "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" durante el periodo intensivo de verano 2016. Aunque el contenido del curso no varía, existió una diferencia clave en la duración de la asignatura, esta se realizó de manera intensiva durante el mes de junio con dos horas de clase en turno matutino de lunes a viernes. Se contó con un total de treinta y un estudiantes.

Al igual que el primer grupo se realizó un "pre test" el primer día de clase y un "post test" en la última sesión para analizar la autoevaluación de los alumnos a lo largo del curso intensivo y ver la efectividad de la metodología aplicada en un periodo inferior de tiempo al primer grupo.

#### **7. 10. 2. Hipótesis de la metodología para el grupo de verano**

**Hipótesis I:** Aplicar la metodología de intervención para la gestión del miedo escénico en estudiantes universitarios cursando la materia de "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" mejora su autoestima y reduce la ansiedad al hablar en público independientemente del tiempo de ejecución del curso, en este caso 30 días.

**Hipótesis II:** La metodología de intervención cambia la percepción hacia el acto de hablar en público entre los alumnos que cursaron la materia

"Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" teniendo una visión favorable de la actividad.

### **7. 10. 3. Resultados del Pretest – Verano 2016**

El segundo grupo estuvo conformado por 31 alumnos de licenciatura (38,70%), arquitectura (38,70%) e ingeniería (22,60%). El rango de edad osciló entre 18 y 23 años, siendo la mayor proporción 20 (32,30%) y 21 años (32,30%). El grupo lo compusieron 19 mujeres (61,3%) y 12 hombres (38,7%).

Al iniciar el curso los estudiantes mostraron un nivel de confianza de 6,23 / 10, el rango de tiempo en la preparación de sus intervenciones públicas fue 7,03. Al segmentar al grupo por género se observó mayor autopercepción de confianza en hombres (7,58/10) que en mujeres (5,37/10). Por otra parte, la dedicación en la preparación fue similar mujeres (7,00) y hombres (7,08).

En cuanto a las variables del "pre test" existió una media de 2,61 para "factores internos negativos", versus 0,61 de los "factores internos positivos". A pesar del énfasis en el impacto de los "factores externos positivos" (1,90) respecto a "factores externos negativos" (1,29); la muestra manifestó entornos negativos que alcanzaron una media de 2,84 en la escala.

Un 51,60% del grupo se mostró preocupado ante el acto de hablar en público y un 12,9% dijo sentir angustia. Si bien un 32,3% tenía predisposición a hablar en público, sólo el 3,2% aseguró contar con energía para realizar una exposición oral. Cabe destacar como las mujeres se mostraron más preocupadas (57,95%) que los hombres (41,70%) a hablar en público, el nivel de angustia fue mayor (15,8%) que ellos (8,3%). Además, mientras cerca de la mitad de hombres de la muestra estuvo dispuesta a exponer delante de un auditorio, en ellas sólo 21,1% hizo tal afirmación. No obstante en el grupo, el

5,3% que tenía energía para hablar en público fueron mujeres y no hubo ningún caso para los hombres.

#### **7. 10. 4. Correlaciones entre las variables, tras la intervención metodológica, curso intensivo**

Con el objetivo de conocer la relación que existe entre la variable, CONFIANZA, y las otras variables, se realiza la correlación de Spearman para el grupo que ha cursado la materia de EVAP, durante el mes de Junio. (Tabla 7. 6. 4.I)

**Tabla 7. 10 .1. Correlación de la variable "confianza" en intervención dentro del curso intensivo**

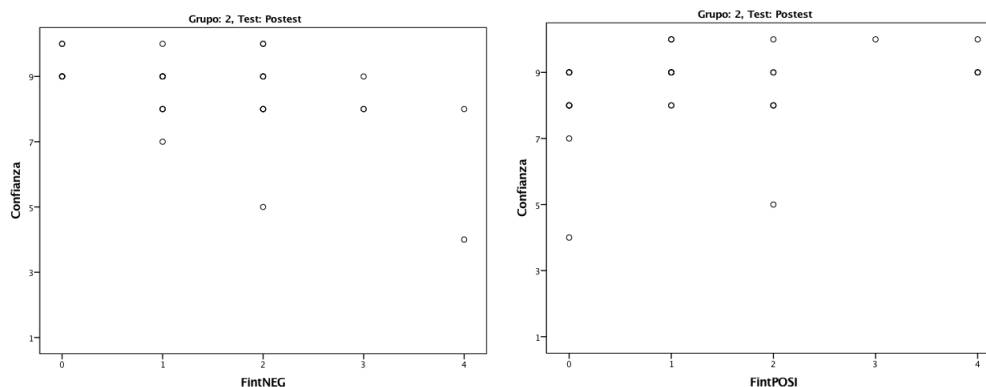
	FactExt POS1	F. Int POS 1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	0.205	.379*	-.451*	-0.183	-0.185	-0.016	0.236	-0.023	-0.213	0.148
Sig. (bilateral)	0.269	0.035	0.011	0.324	0.319	0.932	0.201	0.902	0.25	0.427

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con un nivel de confianza del 95%, la variable “confianza” presentó correlación positiva (0,379) con los "factores internos positivos" y correlación negativa (-0,451) con los "factores internos negativos" (Gráfica 7. 6. 4.I).



**Gráfica. 7. 10. 1. Correlación entre factores internos negativos y positivos en la variable "confianza" de la intervención del curso intensivo**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

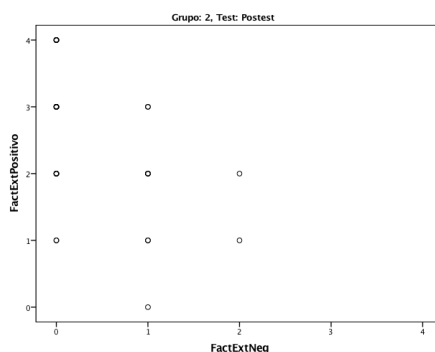
**Tabla 7. 10. 2. Correlación. Factores Externos Positivos**

	F. Int POS	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef.	.496*								
Correlación	*	-0.251	-.502**	0.151	0.193	0.254	-0.041	0.207	0.093
Sig. (bilateral)	0.005	0.173	0.004	0.418	0.298	0.169	0.828	0.264	0.617

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La variable "factores externos positivos" tuvo correlación positiva con los "factores internos positivos" (0,496) y correlación negativa con los "factores externos negativos" (-0,502), con un nivel de significancia del 99%. (Tabla 7. 6. 4.II).

**Gráfica 7. 10. 2. Correlación de la variable factores externos negativos y factores externos positivos**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

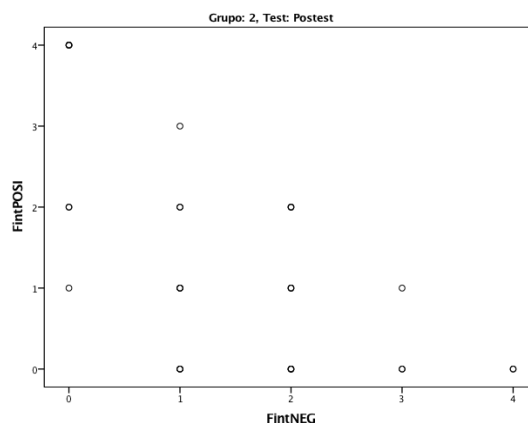
**Tabla 7. 10. 3. Correlación. Factores Internos Positivos**

	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef.								
Correlación	-.623**	-0.203	-0.002	0.197	0.317	0.276	-0.251	0.063
Sig. (bilateral)	0	0.274	0.993	0.287	0.082	0.133	0.173	0.738

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Por otro lado, con un nivel de confianza del 99%, la variable "factores internos positivos" tuvo correlación negativa con los 'factores internos negativos' (-0,623). Significa que cuando el alumno cambia su percepción sobre esta variable, disminuye su selección de aquellos "factores internos negativos". (Gráfica 7. 6. 4.2. y Tabla 7. 6. 4.3. ).

**Gráfica 7. 10. 3. Correlación "factores internos negativos y positivos"**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

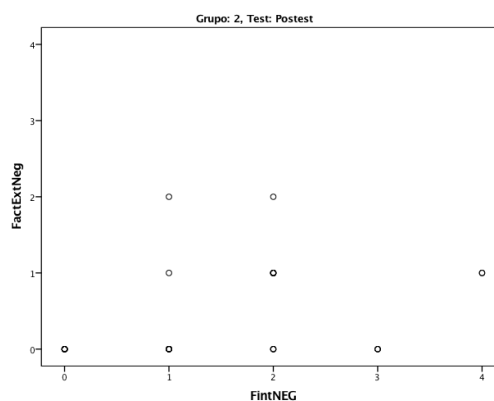
**Tabla 7. 10. 4. Correlación. Factores Internos Negativos**

	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	.433*	-0.068	0.004	0.246	0.028	0.19	-0.193
Sig. (bilateral)	0.015	0.716	0.985	0.182	0.881	0.307	0.298

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Con un nivel de confianza del 95% hubo una correlación positiva de 0,433, entre la variable "factores internos negativos" y la variable "factores externos negativos" (Tabla 7. 6. 4.4.). Es decir, cuando el estudiante cambia su percepción sobre los "factores internos negativos", también tiende a modificar su percepción para los "factores externos negativos". (Gráfica 7. 6. 4.4.).

**Gráfica 7. 10. 4. Correlación "factores internos negativos" y "factores externos positivos"**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

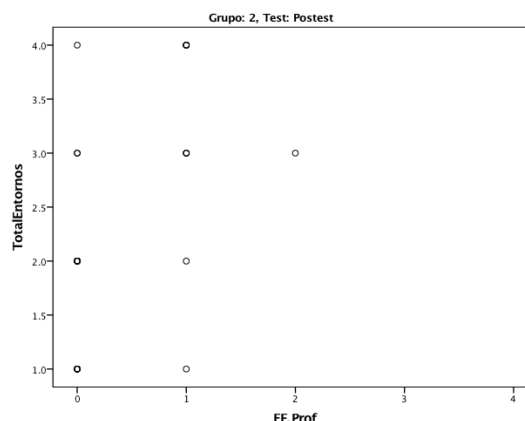
**Tabla 7. 10. 5. Correlación. Entornos que generan un impacto negativo**

	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	.387*	.560**	0.033	-0.023	0.05
Sig. (bilateral)	0.032	0.001	0.861	0.903	0.788

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Existe una correlación positiva, con un nivel de confianza del 99%, entre los entornos que generan un impacto negativo con la variable efectos del Profesor (0,560) (Tabla 7. 6. 4.5. y gráfica 7. 6. 4.V).

**Gráfica 7. 10. 5. Correlación de la variable total entornos y Efectos del profesor**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

### **7. 11. Análisis de los datos más relevantes del Pretest Vs Posttest Junio 2016**

Al aplicar la metodología se observó una reducción de la preocupación y angustia de los alumnos en el grupo. Al revisar los resultados con base en el género, los hombres eliminaron estos elementos tras el "post test". Por su parte, las mujeres redujeron considerablemente las menciones de preocupación (de un 57,9% a 31,6%) y angustia (de 15,8% a 5,3%) al hablar en público (Tabla 7. 6. 4.1.).

Al final de la intervención formativa, tanto hombres como mujeres estuvieron más dispuestos a realizar presentaciones orales. Un 83,3% de los hombres mostro una postura favorable y en el caso de las mujeres se trató de un 47,4%. Además, un 5% de las mujeres señaló bloqueos en el "post test" sin embargo, en el "pre test" no se habían indicado estos signos. Tras el análisis de los datos, se contactó con la estudiante quien explicó como causa de este comportamiento "la presión provocada por el periodo de exámenes." Hubo un

incremento positivo a sentirse con energía a hablar en público, en hombres (del 0% al 17%) y en mujeres (del 5% al 11%).

**Tabla 7. 11. 1. Variables confianza y preparación, totales y por sexo**

	Pretest	Postest	Desv. Est. Pretest	Desv. Est. Postest
Confianza al hablar en público	6,23	8,48	1,927	1,313
Preparación	7,03	8,13	1,760	1,455
Confianza al hablar en público	Pretest	Postest	Desv. Est. Pretest	Desv. Est. Postest
Hombres	7,58	9,17	1,240	0,718
Mujeres	5,37	8,05	1,802	1,433
Preparación	Pretest	Postest	Desv. Est. Pretest	Desv. Est. Postest
Hombres	7,08	7,67	1,730	1,723
Mujeres	7,00	8,42	1,826	1,216

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El grupo mejoró su nivel de confianza tras el curso de verano. La media de seguridad personal paso de 6,23/10 a 8,48 en el grupo. En términos absolutos las mujeres elevaron su media (de 5,37 a 8,05), aunque siguen estando por debajo de los hombres (9,17).

Respecto a la autopercepción de preparación, hombres y mujeres partieron de un punto similar (7,08 vs 7,00). Sin embargo, al finalizar el curso, la media de la variable para las mujeres (8,42/10) se desplazó considerablemente en relación a la de los hombres (7,67/10).

Disminuyó el número de menciones de elementos negativos y factores internos negativos (de 2,61 a 1,48), factores externos negativos (1,29 a 0,42) o el total de entornos que impactan negativamente en el estudiante (de 2,84 a 2,23). Aumentaron variables vinculadas a aspectos positivos; es decir, al

aplicar la metodología durante un mes se mencionó un mayor número de factores internos positivos (de 0,61 en el pretest a 1,32 en el posttest), así como de los factores externos positivos (de 1,90 a 2,45).

### **7. 12. Análisis de los datos más relevantes del Grupo de Control**

El control de las variables requiere de la incorporación de un grupo control, su existencia también valida la efectividad de la metodología. Durante el semestre agosto-diciembre 2016, un grupo de "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" no recibió la metodología de intervención desarrollada por el investigador.

Es importante tomar en cuenta que la metodología aplicada por el instituto de educación superior en dónde se llevó a cabo el experimento tiene como objetivo desarrollar destrezas, habilidades y competencias de comunicación. El alumno debe exponer ideas frente al grupo, participar en presentaciones y realizar dinámicas de desarrollo en materia de oratoria. No se descartó que el estudiante se sintiera menos vulnerable tras concluir el curso.

El grupo control estuvo conformado por 31 alumnos, de los cuales el 51,6% fueron hombres y 48,4% mujeres. Además había estudiantes de licenciatura (19,4%), ingeniería (77,4%) y arquitectura (3,2%). Por otro lado, la edad media del grupo fue 18,61 años para ellos (18,69 años) y para ellas (18,53 años) (Tabla 7. 6. 3. 1.).

**Tabla 7. 12. 1. Variación entre edad y género**

	N	Mínimo	Máxima	Media	Desviación
	Edad	Edad			estándar
Hombre	16	18	20	18.69	.793
Mujer	15	18	20	18.53	.640
Total	31	18	20	18.61	.715

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se realizó el cuestionario pretest y posttest en los alumnos del grupo de control. El nivel de confianza aumentó del primer día de clase 6,71/10 al último, 7,58/10. Además, las mujeres tuvieron un nivel de confianza inicial (6,33/10) a los hombres (7,06/10). Al finalizar el periodo académico, ambos sexos mejoraron la autopercepción de seguridad personal, 7,07 (ellas) y 8,06 (ellos). De igual manera, el tiempo de preparación se modificó con respecto del pretest (7,10/10) al posttest (7,87/10).

El grupo manifestó preocupación al acto de hablar en público, mujeres (40%) y hombres (50%). En el caso de los varones 18,8% comentó sentirse angustiado, ellas en cambio conforman el 26,7%. Ambos sexos mostraron disponibilidad para enfrentarse a una exposición oral, pero la proporción fue menor en comparación al nivel de preocupación, se trató de un 26,7% para el caso de las mujeres y un 31,3% para los hombres. En el grupo control sólo un 6,7% de mujeres se sintió con energía para enfrentarse a un auditorio, en contraposición, ningún hombre se encontró en ese estado.

Al finalizar el curso, en el grupo control el nivel de preocupación de los hombres se mantuvo en 50%, las mujeres tuvieron un aumento del 6,7%, alcanzando el 46,7%. Además, el nivel de angustia en los hombres desapareció, pero en las mujeres se mantuvo en 26,7%. Así mismo las mujeres mantuvieron el porcentaje de disposición a hablar en público (26,7%) y la percepción masculina aumentó (37,5%). Respecto a la energía, al final del semestre 12,5% de los hombres manifestó tener energía para hablar en público, pero en el caso de las mujeres se redujo al 0%.



### **7. 12. 1. Correlaciones entre las variables, tras la intervención metodológica, grupo de control**

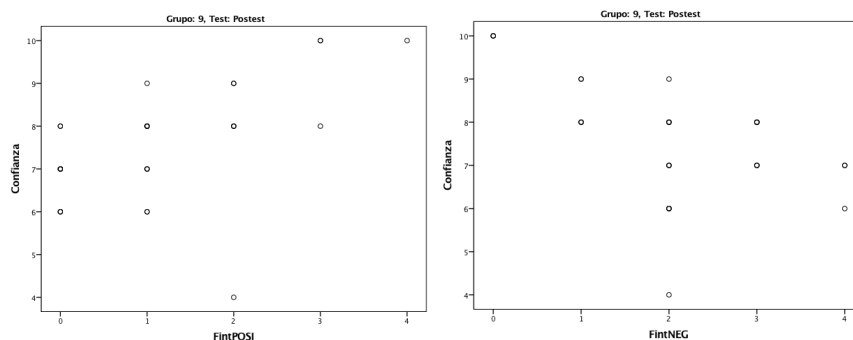
Tras el análisis de correlaciones para el grupo de control, se observa con un 99% de confianza para la variable "confianza". Existió una correlación positiva con la variable "factores internos positivos" (0,598) y correlación negativa con la variable "factores internos negativos" (-0,526) (Tabla 7. 6. 3. 1.).

**Tabla 7. 12. 2. Correlación de factores internos**

	FactExt POS1	F. Int POS 1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	0.348	.598*	- .526**	-0.229	-0.288	0.015	- 0.272	-0.104	-0.058	0.096
Sig. (bilateral)	0.055	0	0.002	0.216	0.116	0.937	0.139	0.578	0.756	0.606

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Gráfica 7. 12. 1. Correlación de las variables factores Confianza y Factores internos positivos y negativos**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

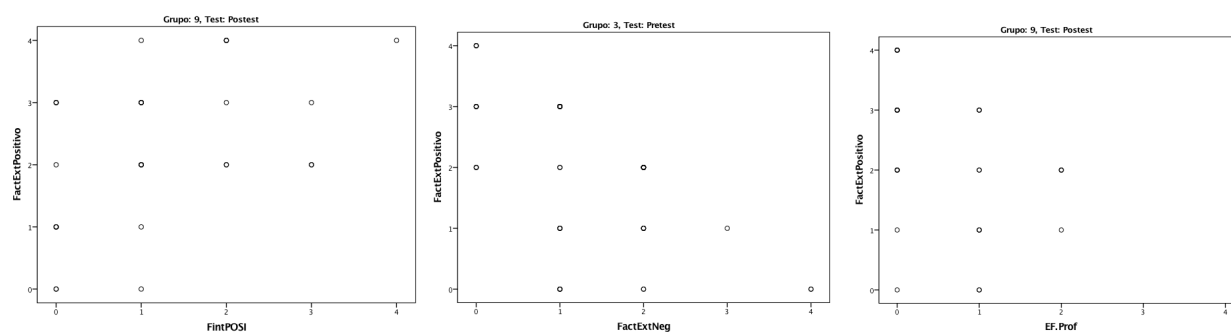
**Tabla 7. 12. 3. Correlación. Factores Externos Positivos**

	F. Int POS 1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	.470*	-0.2	-.465**	-0.223	-0.009	-.469**	-0.118	0.144	.425*
Sig. (bilateral)	0.008	0.281	0.008	0.227	0.961	0.008	0.528	0.44	0.017

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La variable ‘factores externos positivos’ tiene una correlación positiva con los ‘factores internos positivos’ (0,470) y una correlación negativa con las variables ‘factores externos negativos’ (-0,465) y ‘efectos del profesor’ (-0,469).

**Gráfica 7. 12. 2. Correlación de variables**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

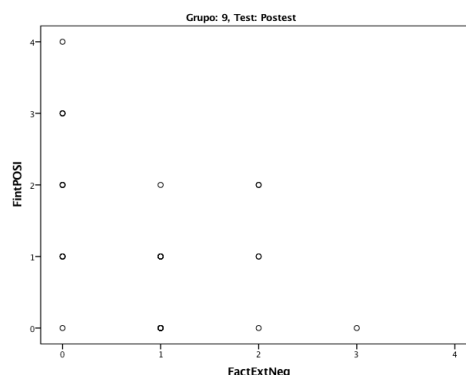
**Tabla 7. 12. 4. Correlación. Factores Internos Positivos**

	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	-.657**	-.422*	-0.041	0.023	0.01	-0.199	-0.16	.355*
Sig. (bilateral)	0	0.018	0.827	0.904	0.955	0.283	0.389	0.05

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se analiza, con un nivel de confianza del 99%, la correlación entre la variable ‘factores internos positivos’ y la variable ‘factores internos negativos’. Siendo una correlación negativa de -0,657.

**Gráfica 7. 12. 3. Correlación de la variable Factores internos positivos y factores externos negativos**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

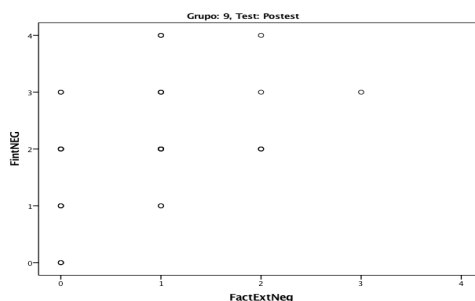
**Tabla 7. 12. 5. Correlación. Factores Internos Negativos**

	FactExt NEG	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	.460**	0.234	0.237	- 0.184	0.174	0.252	-0.348
Sig. (bilateral)	0.009	0.205	0.198	0.322	0.35	0.172	0.055

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

En un nivel de confianza del 99% existió una correlación positiva entre la variable "factores internos negativos" y la variable "factores externos negativos" (0,460). Es decir, conforme el alumno cambia su percepción con respecto a los "factores internos negativos" modifica su opinión con respecto a "factores externos negativos".

**Gráfica 7. 12. 4. Correlación. Factor interno negativo y factor externo negativo**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

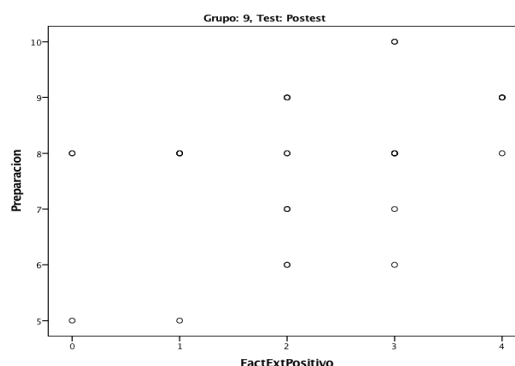
**Tabla 7. 12. 6. Correlación. Factores Externos Negativos**

	Total Entorno s	EF. Público	EF. Prof	EF.Tema	EF. Person a	Prepar.
Coef. Correlación	0.257	0.074	0.265	0.164	0.241	-.511**
Sig. (bilateral)	0.163	0.692	0.149	0.379	0.192	0.003

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Existe una correlación negativa entre la variable 'factores externos negativos' y la variable 'preparación' (-0,511), con un nivel de confianza del 99% ( $p < 0.01$ ).

**Gráfica 7. 12. 5. Correlación de la variable Factores internos negativos y factores externos negativos**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**7. 12. 2. Diseño experimental de la metodología, entre el grupo con la metodología y el grupo de control**

Con relativa frecuencia durante la elaboración de la tesis, se necesitó comparar dos tratamientos diferentes, es decir dos condiciones diferentes del proceso, dos tipos diferentes de sistemas de corte. La comparación se hace respecto a las dos medias poblacionales, calculando la varianza, sus proporciones o algún otro tipo de parámetro.

En el caso de la validación de la tesis de la metodología propuesta, el interés es determinar y analizar si hay una variabilidad en la confianza del alumno para hablar en público tomando el curso con la metodología propuesta y sin esta, si ambas medias estadísticamente son iguales se puede decir que no es determinante la metodología para que el alumno incremente su confianza. Para hacer el diseño se colectan muestras de corte de manera aleatorio en los dos procesos y se miden, a cada una se le aplica tratamiento estadístico para determinar la varianza y desviación estándar. La hipótesis se define:

$H_0: \mu_x = \mu_y$  Ambos cursos son estadísticamente iguales

$H_a: \mu_x \neq \mu_y$  Ambos cursos son estadísticamente diferentes

El estadístico de prueba adecuado es la  $t$  de student con  $n_1 + n_2 - 2$  grados de libertad donde  $S_p^2$  es un estimador de la varianza muestral común y se calculan de acuerdo a la formula siguiente fórmula:

$$t_o = \frac{\bar{X} - \bar{Y}}{S_p \sqrt{\frac{1}{n_x} + \frac{1}{n_y}}}$$

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El cálculo de  $S_p^2$  que es una varianza muestral formada por dos grupos de muestras o submuestras debe tener una consideración especial y se define en la fórmula siguiente:

$$S_p^2 = \frac{(n_x - 1)S_x^2 + (n_y - 1)S_y^2}{n_x + n_y - 2}$$

Para ejemplificar esta parte conceptual, tenemos dos muestras a las que se les una encuesta para determinar en alumnos su nivel de confianza para hablar en público, en la tabla “x” se encuentran los resultados.

$$t_o = \frac{8.37 - 7.58}{S_p \sqrt{\frac{1}{38} + \frac{1}{31}}}$$

$$S_p^2 = \frac{(38 - 1)1.025_x^2 + (31 - 1)1.336_y^2}{38_x + 31_y - 2}$$

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 7. 12. 7. Prueba de muestras independientes**

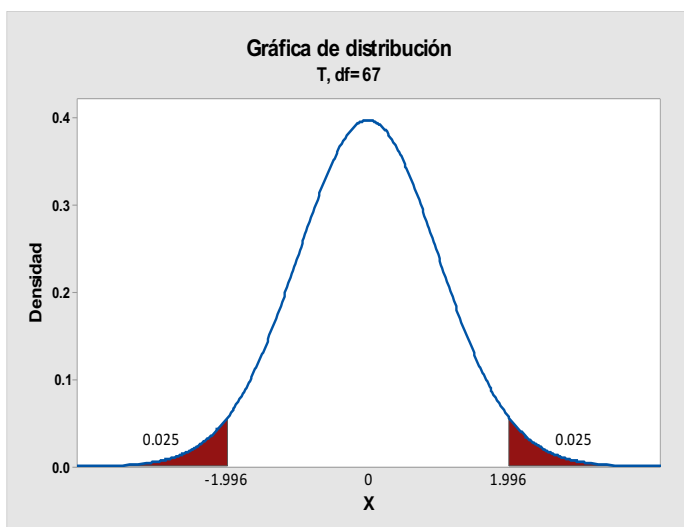
	F	t	Sig. gl	Diferencia (lateral) de Medias
Confianza Postest	1.414	2.772	67	.007

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El estadístico resultante de t es 2.772, cuando los valores de aceptación se encuentran en la siguiente gráfica, por lo que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa lo que significa que la metodología tiene una gran diferencia o impacto positivo entre los estudiantes para incrementar su

confianza al hablar en público, a diferencia de un curso normal que no utiliza la metodología desarrollada por el investigador.

**Gráfica 7. 12. 6. Distribución de dos colas para muestras independientes**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**7. 13. Comparativa de los resultados entre grupos**

En este apartado se realizó la comparativa entre los diferentes grupos con el objetivo de observar los resultados obtenidos y validar o refutar las hipótesis planteadas.

En primer lugar, se validó la comparabilidad de los grupos, determinando si una significancia relevante los hacía incompatibles (diferentes). Se realizó una "prueba de Levene" de igualdad de varianzas, consistió en una "prueba t" para la igualdad de medias y evaluar la factibilidad de una comparativa de resultados.

**7. 13. 1. Comparativa de los resultados entre grupo 1 (Semestre) y 2 (Verano)**

El punto de partida parte de la siguiente hipótesis. "La metodología tiene un efecto positivo independientemente de la duración del curso. Los efectos tienen la misma tendencia en grupos semestrales y cursos intensivos".

Se comparó al primer grupo que recibió la metodología en la materia de "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional" durante el semestre académico enero-mayo 2016 con el grupo de estudiantes del periodo intensivo en junio 2016. Al cruzar los datos se generó la siguiente información.

**Tabla 7. 13. 1. Nivel de significancia de las variables Confianza y Preparación**

F de medias	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia			
<b>Confianza PRE</b>			2.979	.089	1.226	67	.225	.511
<b>Confianza POS</b>			.196	.660	-.410	67	.683	-.115
<b>Preparación PRE</b>			.129	.721	.781	67	.437	.336
<b>Preparación POS</b>			.228	.634	-.862	67	.392	-.313

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se tomó el nivel de significancia entre las variables "confianza" y "preparación" dentro del "pre test" y "post test" con intervalo de confianza del 95%. En ambos casos la significancia fue superior a 0.05, en consecuencia no hay elementos de diferenciación. Los grupos son comparables en términos de diferencias y relaciones.

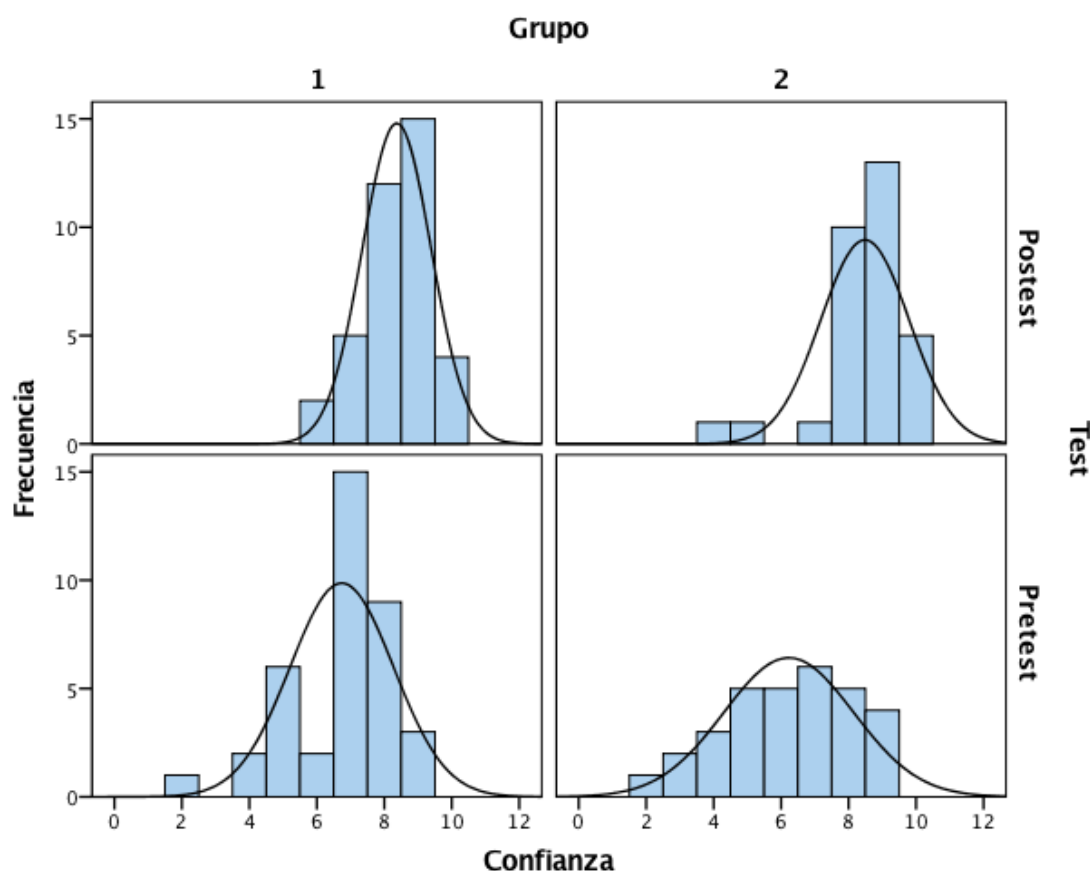


**Tabla 7. 13. 2. Media de variable: confianza, pretest-posttest, grupo 1 y 2**

Grupo	Variable	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
1	Confianza PRE	38	2	9	6.74	1.537
	Confianza POS	38	6	10	8.37	1.025
2	Confianza PRE	31	2	9	6.23	1.927
	Confianza POS	31	4	10	8.48	1.313

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Gráfica 7. 13. 1. Frecuencias y variaciones entre grupos en pre-test y post-test de los Grupo 1 (EVAP con metodología durante Semestre Ene Ago 16) y 2 (EVAP con metodología durante Verano 16)**



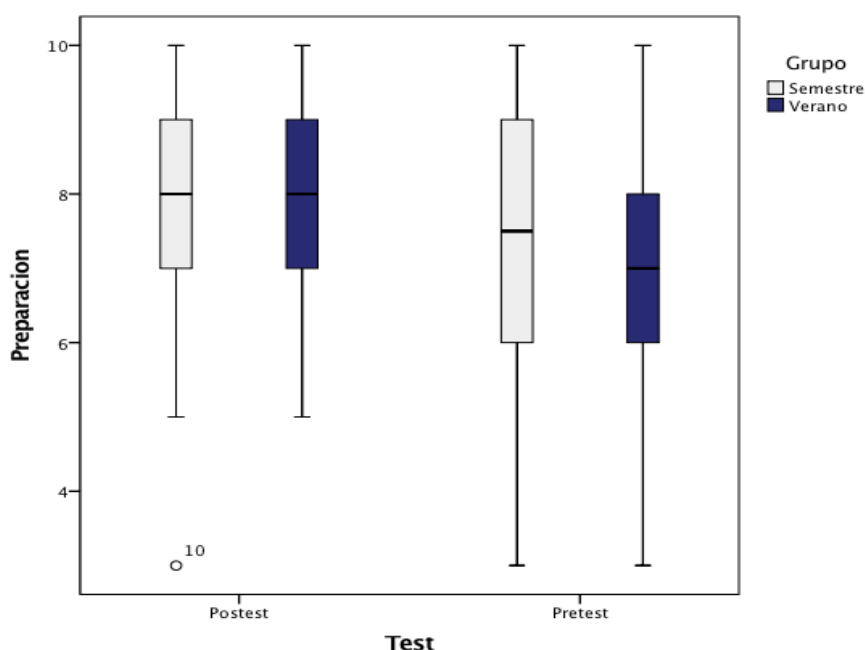
FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

El grupo de verano manifestó mayor crecimiento de la variable "confianza" la variación de la media pasó de 6,23 a 8,48. No obstante, la desviación del "post test" fue menor entre los estudiantes del semestre enero-mayo 2016 en relación a los del periodo intensivo. Al indagar en el resultado,

un motivo podría ir de la mano con la profundización de los temas; aunque la metodología sea la misma, en un semestre hay más oportunidades de práctica, mayor tiempo de trabajo y posibilidad de observar a detalle avances en estudiantes.

Tanto en el "pre test" como "post test" hubo casos atípicos de estudiantes que difieren a la dinámica grupal. En estos casos el nivel de confianza percibido resultó menor al resto de compañeros.

**Gráfica 7. 13. 2. Preparación entre grupos en pre-test y post-test.**

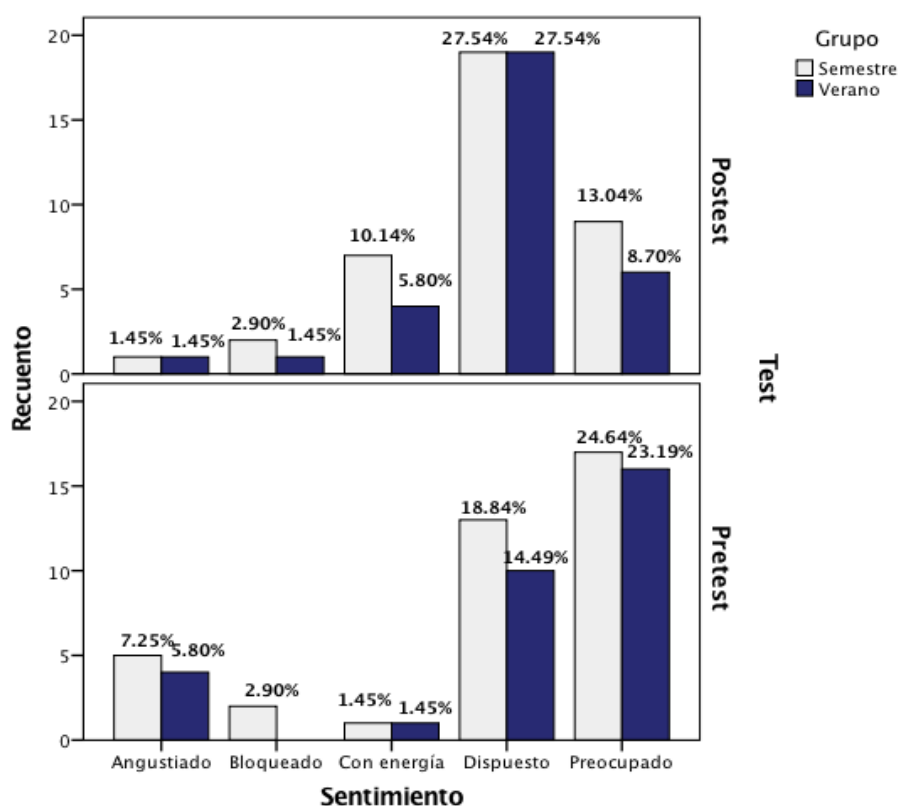


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

En ambos grupos, tal y como se observa en la gráfica anterior, aumentó la variable, "preparación", entre el inicio de curso y el final. El cambio se debió al énfasis realizado a lo largo de la materia sobre la importancia de preparar presentaciones y prepararlas adecuadamente.

Al revisar diferencias entre factores internos y externos se percibe una mejora en factores positivos y una reducción de los negativos, tanto internos como externos. Los alumnos del semestre académico e intensivo tienden a evolucionar en la misma dirección, en algunos casos con cantidades similares de variación. Por ejemplo, los "factores negativos internos" se redujeron en 1,14 puntos para el grupo 1 y en 1,13 para el 2.

**Gráfica 7. 13. 3. Variación en sentimientos entre grupos en pre-test y post-test de los Grupo 1 y Grupo 2**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Al comparar la evolución de los estudiantes entre el primer y último día de clases se percibe a nivel general una reducción en síntomas de preocupación, angustia y bloqueo. Un porcentaje mayor mostró disposición a hablar en público y aumentó el grado de energía al realizar intervenciones

orales tras recibir la metodología. En resumen, la intervención consiguió un incremento favorable en los niveles de confianza.

### **7. 13. 2. Comparativa de los resultados entre grupo 1 (Semestre) y 9 (Grupo de control)**

Se partió de las siguientes premisas fundamentales.

**Hipótesis I:** Los grupos de EVAP intervenidos con la metodología desarrollada por el investigador fomenta en los estudiantes una autopercepción de confianza superior al grupo control.

**Hipótesis II:** El grupo control también tiene espacios de mejora en la gestión de la confianza, sin embargo el cambio es menor con relación a los grupos en donde se implementó la metodología del investigador.

En primer lugar se buscaron diferencias significativas a partir del cálculo de "t" a fin de conocer la existencia de variaciones significativas y el grado de comparabilidad entre ambos grupos.

***Tabla 7. 13. 3. Comparar medias para muestras relacionadas***

F de medias	Sig. t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia
<b>Confianza PRE</b>	2.604	.111	.063	67 .950 .027
<b>Confianza POS</b>	1.414	.239	2.772	67 .007 .788
<b>Preparación PRE</b>	.130	.719	.647	67 .520 .272
<b>Preparación POS</b>	2.228	.140	-.160	67 .873 -.055

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Se estudió el nivel de significancia entre las variables "confianza" y "preparación" tanto del "pre test" como el "post test" manejando un 95% para

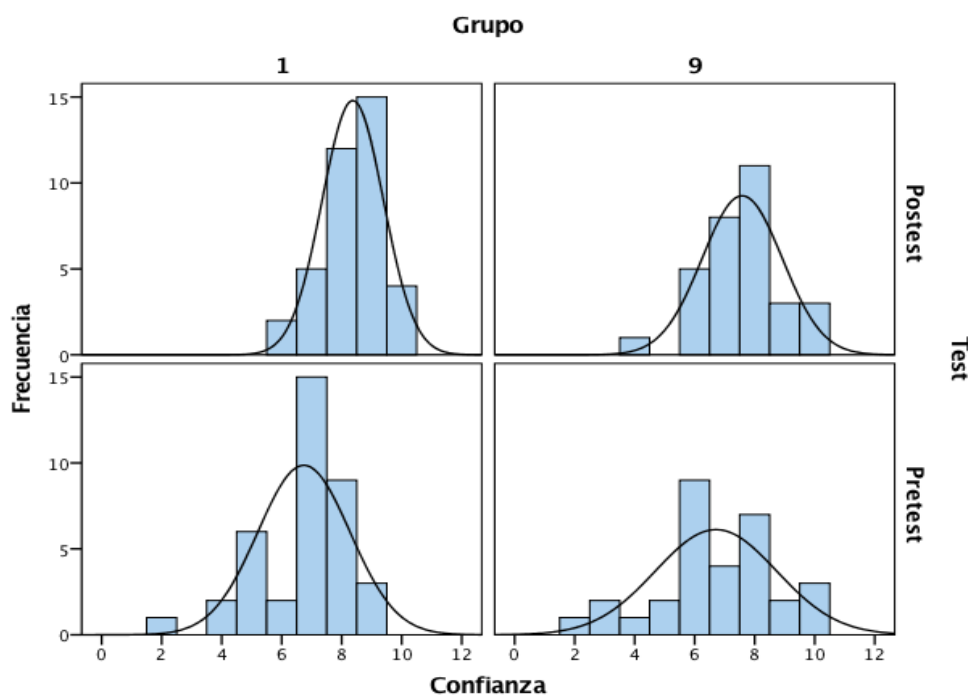
el intervalo de confianza. En ambos grupos existió una significancia superior a 0.05, por lo tanto resultaron comparables (Tabla 7. 13. 3.).

**Tabla 7. 13. 4. Media de variable: confianza, pretest-posttest, grupo 1 y 9**

Grupo	Variable	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
1	Confianza PRE	38	2	9	6.74	1.537
	Confianza POS	38	6	10	8.37	1.025
9	Confianza PRE	31	2	10	6,71	2,020
	Confianza POS	31	4	10	7,58	1,336

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Gráfica 7. 13. 4. Relación. confianza entre grupos: Grupo 1 (EVAP con metodología durante Semestre Ene Ago 16) y 9 (EVAP sin metodología, grupo de control )**

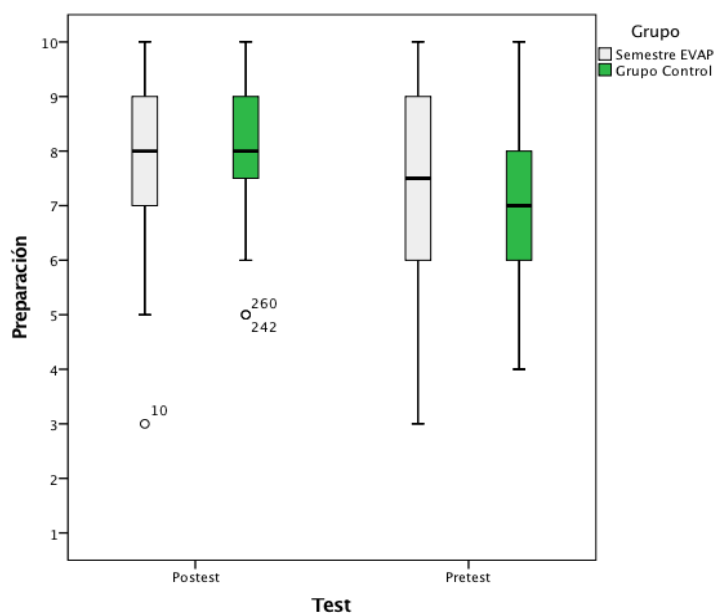


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Partiendo de un punto equitativo en el "pre test" de ambos grupos se encontró una similitud en los niveles de confianza para hablar en público (6,71 vs 6,74). No obstante, al término del semestre existió una mayor dispersión

entre los datos, ambos mejoraron su confianza, pero el grupo de la metodología de intervención consiguió un aumento mayor y disminución en el nivel de desviación estándar. De igual manera en el grupo control un mayor número de casos está alejado de la media grupal comparado al grupo controlado por el diseño experimental.

**Gráfica 7. 13. 5. Relación. Confianza entre grupos para el pretest y postest. Grupo 1 y Grupo 9.**

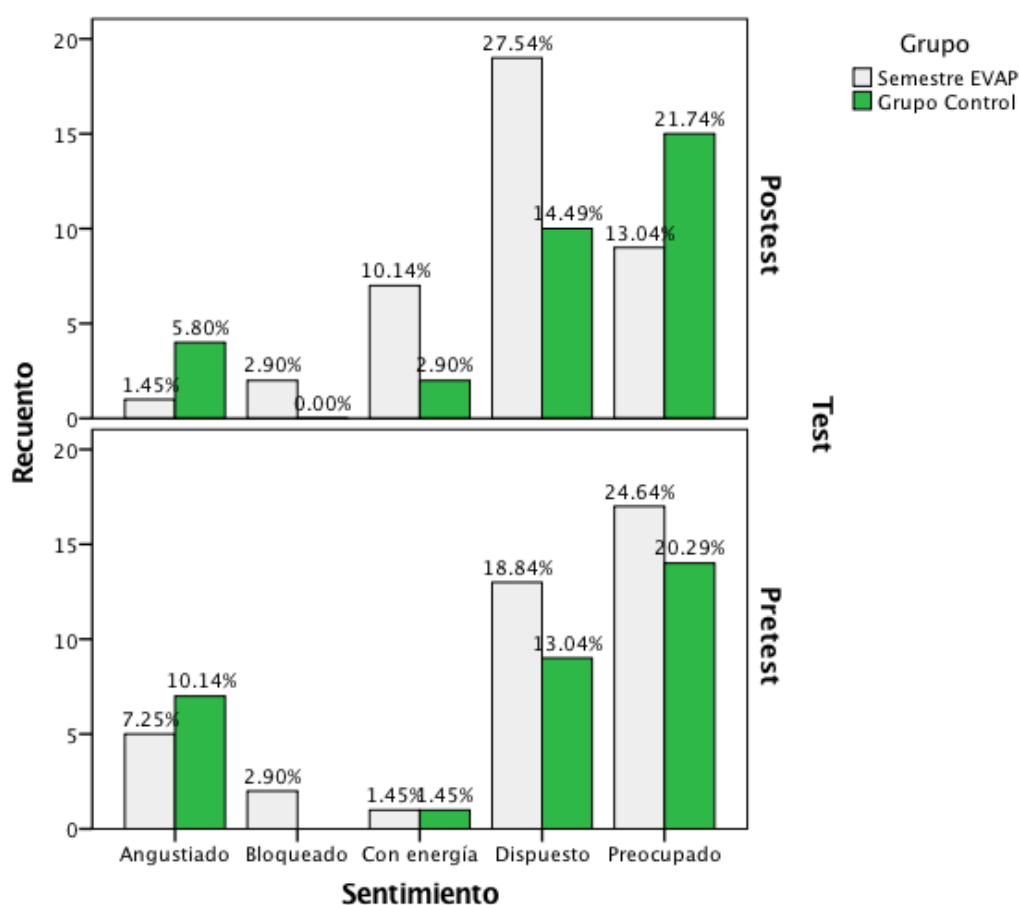


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Ambos grupos mejoraron respecto al tiempo de preparación previo a las exposiciones; el resultado fue similar. Se plantea como factor de intervención la presencia del objetivo ajeno a la investigación, es decir el planteamiento curricular. Finalmente, el objetivo de la asignatura consiste en mejorar destrezas, habilidades y competencias de comunicación en estudiantes. Por lo tanto, es normal una mejora significativa en ambos grupos tras cursar la materia.

Sin embargo, los alumnos que recibieron la materia con la metodología mencionaron una mayor cantidad de factores positivos, tanto internos como externos, aspecto que no ocurrió en la misma proporción dentro del grupo control. Aunque en un inicio el grupo control mencionó menos factores negativos, al finalizar el periodo de formación el grupo con intervención para la investigación evolucionó puntual e integralmente en las métricas.

**Gráfica 7. 13. 6. Relación. Sentimientos entre grupos para el pretest y post de los Grupo 1 y Grupo 9**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

En un principio los estudiantes del grupo experimental se mostraron porcentualmente más preocupados que los estudiantes del grupo control. No obstante, al finalizar el semestre, la ansiedad se redujo y la disposición a hablar en público se elevó.

**Tabla 7. 13. 5. Comparar medias para muestras relacionadas, grupo 1 y 9**

Grupo	Variable	N	Correlación	Sig.	t	gl	Sig. bilateral
1	Confianza PRE & POS	38	.544	.000	-7.717	37	.000
1	Preparación PRE & POS	38	.740	.000	-2.254	37	.030
9	Confianza PRE & POS	31	.559	.001	-2.873	30	.007
9	Preparación PRE & POS	31	.341	.060	-2.525	30	.017

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Al analizar la relación en ambos grupos, se observa que existe una correlación positiva, con una significancia del 95% ( $p < 0.05$ ) entre el nivel de confianza del alumno el primer día de clase y el último. Es decir, en ambos grupos existe una diferencia significativa entre el pretest y el posttest, siendo el grupo que ha recibido la asignatura de EVAP con la metodología, el que consigue un mayor valor del estadístico t-student (-7.717) con respecto al grupo de control (-2.873).

Con respecto a la variable 'Preparación', existe una mayor correlación entre el primer día de clase y el último del periodo. Siendo en este caso, la metodología desarrollada por el investigador (.740), la que obtiene un mejor resultado que el grupo de control (.341), este último, tiene una significancia mayor al 5% por lo que no es tan efectiva como el grupo 1 de esta muestra.

En síntesis, la metodología desarrollada por el investigador tiene la capacidad de mejorar la confianza, reduciendo factores negativos como la preocupación y angustia. Esto no fue inexistente en el grupo control, pero el cambio no ocurrió en la misma magnitud.



**7. 13. 3. Comparativa de los resultados entre grupo 1 (Semestre) y 3 (Taller)**

Finalmente se comparan los resultados entre el grupo que recibió la metodología durante un semestre con el grupo intensivo de 4 horas. Antes de proceder al análisis se analizó el grado de variaciones significativas y compatibilidad.

**Tabla 7. 13. 6. Comparativa de confianza entre grupo semestral y taller**

F de medias	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia	
<b>Confianza PRE</b>			1.017	0.316	3.281	86
				0.001		1.117
<b>Confianza POS</b>			0.56	0.456	3.365	86
				0.001		0.808
<b>Preparación PRE</b>			0.211	0.647	2.334	86
				0.022		0.908
<b>Preparación POS</b>			1.237	0.269	-0.678	86
				0.5		-0.204

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

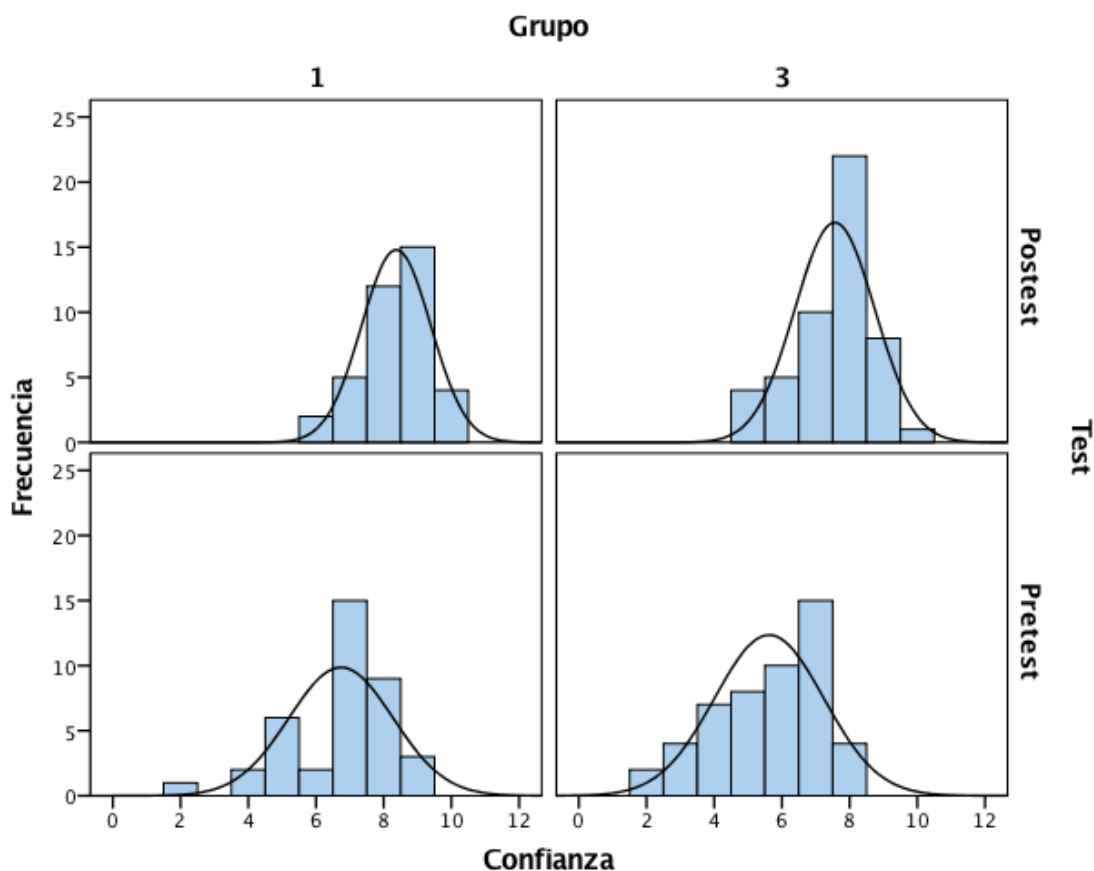
Desde un 95% de confianza los grupos tuvieron una significancia superior a 0.05, por lo tanto, fue posible compararlos entre sí y analizar variaciones (Tabla 7. 13. 6.).

**Tabla 7. 13. 7. Media de variable: confianza, pretest-posttest, grupo 1 y 3**

Grupo	Variable	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
1	Confianza PRE	38	2	9	6.74	1.537
	Confianza POS	38	6	10	8.37	1.025
3	Confianza PRE	50	2	8	5.62	1.615
	Confianza POS	50	5	10	7.56	1.181

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

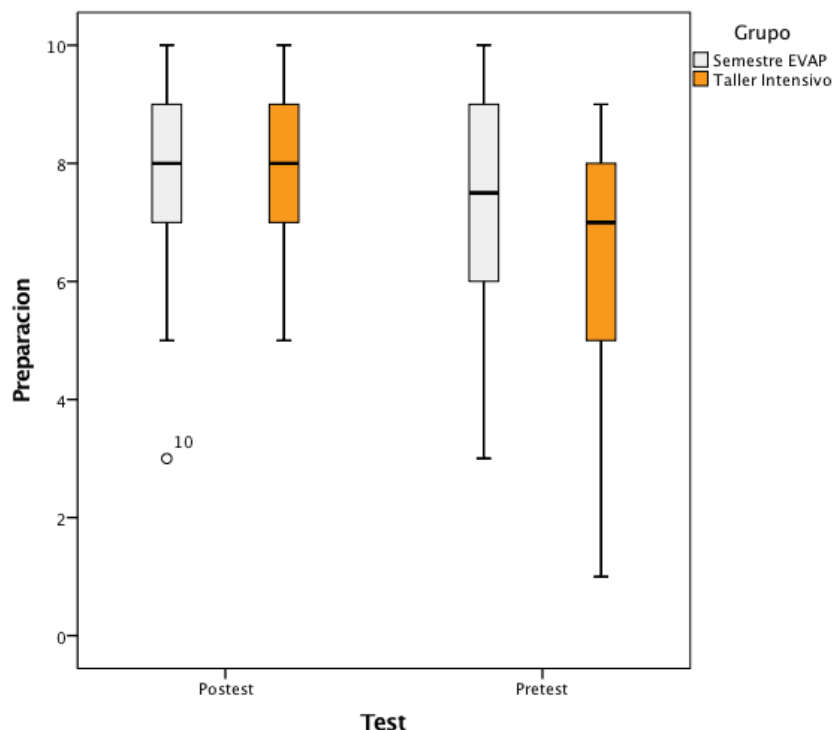
**Gráfica 7. 13. 7. Relación. confianza entre grupos: Grupo 1 (EVAP con metodología durante Semestre Ene Ago 16) y 3 (Taller intensivo del miedo escénico)**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tanto el grupo que ha cursado la materia con la metodología durante un semestre, como aquel que ha cursado el taller de miedo escénico intensivo, muestra una mejora en la autopercepción de la confianza, tras la intervención. No obstante, se muestra una mejora significativa en la media de aquellos que han realizado la materia durante un semestre.

**Gráfica 7. 13. 8. Relación de grupos en el grado de preparación. Grupo 1 y Grupo 3.**

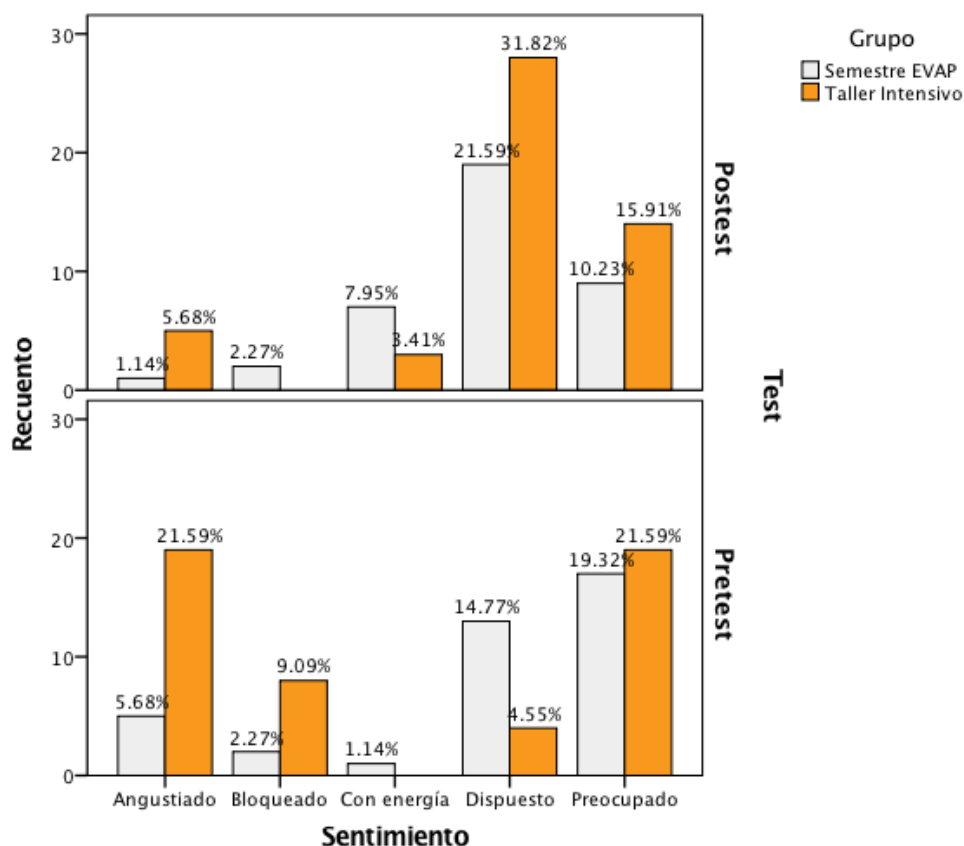


FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tras la intervención, se observó consciencia en ambos grupos respecto a la importancia del tiempo dedicado en la preparación de la exposición. En ambos grupos la desviación estándar de este aspecto disminuyó.

De igual manera existió una reducción en la mención de factores negativos; en específico el grupo semestral tuvo una media más baja y un aumento global superior respecto a factores positivos.

**Gráfica 7. 13. 9. Variación entre la percepción de sentimientos en ambos grupos 1 y 3**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

En el taller, al concluir el proceso, un mayor número de alumnos mostró disposición a hablar en público que el grupo que cursó la materia en un semestre. A nivel global también se redujo la angustia y la preocupación. Esto se compensó con un incremento en el grado de energía. Las métricas fueron menores para alumnos del taller comparados con el curso semestral de "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional".

En resumen, la duración del curso no modifica la tendencia de cambio en los estudiantes. Tanto el taller intensivo como el curso regular de EVAP con

la metodología del investigador elevan la autopercepción de confianza al hablar en público.

La materia semestral focaliza los resultados al identificar y dar seguimiento a una mayor cantidad de variables, no obstante, el taller es una herramienta puntual, cuya implementación demostró una contribución positiva para frenar el miedo escénico en los alumnos. Usar este formato de la metodología es factible para otras materias troncales no necesariamente vinculadas al área, en donde sea necesario desarrollar y fortalecer competencias en comunicación oral.

Ambos grupos son evidencia de mejora en los niveles de autopercepción de la confianza una vez concluida la intervención. Sin embargo, hubo una mejora más notoria y significativa en la muestra correspondiente de quienes cursaron la materia por un semestre.

#### **7. 14. Conclusiones de la intervención**

A continuación, se realiza la síntesis relativa al análisis de los diferentes grupos:

1. La media de los alumnos, tras recibir la materia con la metodología de intervención propuesta, aumentó su nivel de confianza al hablar en público.
2. Aquellos estudiantes que recibieron la materia con la metodología, incrementaron sus niveles de autoestima y disposición a hablar en público. De igual manera, presentaron menor preocupación y negatividad comparados al grupo control.

3. La metodología de la materia "Expresión Verbal para el Ámbito Profesional" desarrollada por la institución académica ayuda positivamente en la mejora de confianza del estudiante universitario; sin embargo, su impacto fue menor comparado con la metodología desarrollada por el investigador.
4. La metodología, reduce la ansiedad al hablar en público del alumno participante en dicho proceso al incorporar una actitud abierta por parte del maestro y la creación de un entorno favorable.
5. Las variables "preparación" y "confianza" no generan entre sí una correlación significativa. Es decir, la preparación no determina, para esta muestra, que los alumnos ganen seguridad personal.
6. A partir del establecimiento de correlaciones entre los diferentes grupos de variables. La "confianza" está vinculada a "factores internos positivos" y "factores internos negativos".
7. Los factores positivos a nivel interno y externo están correlacionados; esta relación es igual con los factores negativos.

Temerle al amor es temerle a la vida, y aquellos que le  
temen a la vida ya están casi muertos.

Bertrand Russell

## **MARCO PRÁCTICO EXPERIMENTAL**

---

### **8. APLICACIÓN PRÁCTICA DE LA METODOLOGÍA EN UNA INTERVENCIÓN GRUPAL PARA GESTIONAR EL MIEDO ESCÉNICO (FEB17)**

#### **8. 1. Hipótesis**

A partir de una intervención grupal para gestionar el miedo escénico se ponen a prueba las siguientes hipótesis:

**Hipótesis I:** Aplicando la metodología en un taller intensivo de 4 horas, el estudiante universitario conseguirá reducir su ansiedad al hablar en público.

**Hipótesis II:** La metodología contribuye positivamente a mejorar la confianza y percepción del estudiante a hablar en público.



## **8. 2. Procedimiento**

Se organizó un nuevo grupo conformado por 50 estudiantes de nivel universitario, pertenecientes al Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus Querétaro. Los alumnos poseían un especial interés en aprender a controlar y reducir los nervios al hablar en público, además de expresar sus ideas con seguridad delante de un auditorio.

Dentro de las características del grupo se buscó ser lo más equitativo posible integrando a estudiantes de las diferentes áreas profesionales y titulaciones universitarias dentro del universo estudiado. En total participaron en este taller experimental 24 hombres (48%) y 26 mujeres (52%). Es importante señalar que el taller se impartió con fines académicos para comprobar la efectividad de la metodología desarrollada y analizar los efectos en los alumnos que intervienen en ella. Consiguiendo así, analizar correlaciones y desviaciones con los grupos previamente estudiados.

Para conformar el grupo de estudio, todos los estudiantes, del grupo de análisis, participaron de manera voluntaria. Se registraron por un formulario de Google Forms, una vez concluido este paso a todos los inscritos se les envió un correo electrónico con un enlace para realizar el Pretest, a fin de conocer la realidad del grupo y utilizarlo posteriormente para analizar las mejoras tanto en el alumno como en el grupo tras la intervención.

El curso tuvo una duración de 4 horas, el objetivo específico del mismo consistió en la gestión del miedo escénico de los estudiantes durante presentaciones orales a nivel académico. El contenido se dividió en dos sesiones durante el transcurso de una semana los días lunes y miércoles. Además, la dinámica consistió de tres módulos enfocados en los siguientes contenidos:

1. Punto de partida y análisis de los factores cognitivos que juegan un papel fundamental en el miedo escénico de los asistentes. (Maciá Antón y García-López, 1995).

2. Representación del miedo escénico y efectos en los estudiantes universitarios (Yagosesky, 2001).

3. Técnicas para gestionar el miedo escénico, reestructuración cognitiva y exposición presencial (Bados, 2005).

Los dos primeros módulos se fundamentaron desde un carácter teórico y se incluyeron en la sesión del lunes; mientras que el tercero tuvo lugar en la jornada del miércoles con una dinámica de trabajo participativa en la que los alumnos tuvieron la oportunidad de exponer ideas, colaborar en equipos de trabajo, realizar actividades de ejemplificación y finalmente generar una exposición oral.

En el primer módulo del taller se realizó una actividad de autodiagnóstico<sup>3</sup> con el objetivo de conocer las dificultades al hablar en público de los participantes, así como la realización de un análisis individual DAFO<sup>4</sup> (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades) y el uso de un termómetro de miedo escénico (Walk, 1956). Así como la inclusión de una dinámica de grupo para conocer cuáles son las creencias que tienen al hablar en público.

---

<sup>3</sup> *Elaborado por el investigador y se puede encontrar desglosado en el apartado 8.3. de este capítulo*

<sup>4</sup> *Si se desea descargar las diferentes preguntas que se realizaron para el análisis individual DAFO, se puede encontrar en el Anexo 11.16*

Por otro lado, durante la primera sesión, los alumnos fueron convocados a un salón de actos dentro de las instalaciones del Instituto Tecnológico de Monterrey, Campus de Querétaro; pero la segunda sesión se realizó en otro entorno dentro del mismo campus con la distinción de ser una sala de baile con espejos y sin mobiliario. Con lo anterior se buscó generar un espacio dinámico capaz de fomentar el acto de hablar en público y eliminar el bloqueo de los alumnos a partir de la aceptación y retroalimentación que proveía la disposición de la sala generando una distinción respecto al tipo de sala del primer día.

### **8. 3. Autodiagnóstico**

En la fase de autodiagnóstico cada alumno respondió un cuestionario elaborado por el investigador que constó de seis preguntas:

1. Número de Matrícula<sup>5</sup>
2. ¿Cuál es la mayor dificultad que tienes al hablar en público?
3. ¿Has sentido miedo al hablar en público durante los últimos 3 meses?
4. ¿Qué te gustaría que incluyera el curso para ayudarte a gestionar el miedo escénico?
5. ¿Qué reto/objetivo te gustaría conseguir personalmente al finalizar el semestre?
6. ¿Qué puedes aportar al curso para que sea inolvidable?

---

<sup>5</sup> *En la base de datos y en las tablas exportadas, se ha modificado el número de matrícula de los estudiantes, por un número de referencia. Esto se ha realizado con el objetivo de proteger la identidad y anonimato de cada estudiante que ha participado en la investigación.*

Respecto a los retos a conseguir al finalizar el semestre, los estudiantes se centraron en cuatro ámbitos. En primer lugar, mejorar el promedio de calificaciones en la universidad (28%), perfeccionar habilidades y competencias de comunicación (40%), reducir los nervios al hablar en público (26%) y mejorar su condición física (6%). Es decir, tomando como referente a la muestra a un 66% le gustaría mejorar su habilidad al hablar en público o reducir la ansiedad al exponer delante de un auditorio.

Entre los alumnos que participaron en el taller se expusieron las mayores dificultades con las que se encuentran al hablar en público. Estas son el miedo escénico, expresar claramente sus argumentos y centrarse en una única idea a la vez. Con respecto a los resultados el 64% de la muestra manifestó sentir miedo escénico en alguna ocasión durante la exposición o acto de hablar en público en los últimos tres meses.

Dentro del cuestionario de autodiagnóstico se planteó al estudiante identificar los aportes clave del taller para generar un impacto en su desarrollo. El objetivo de la pregunta plantea que una de las variables para gestionar el miedo escénico con mayor rapidez es la creación de un entorno favorable. Al conocer la perspectiva de los estudiantes para hacer la sesión dinámica y enriquecedora se crea un entorno propicio para la formación, sin necesidad de explicar al grupo el deseo de introducir esta variable. A partir del cuestionario realizado los alumnos participantes consideraron como actividad primordial dentro del curso para gestionar el miedo escénico la inclusión de dinámicas grupales (26%), seguido de ejercicios prácticos (18%), además de incorporar anécdotas y ejemplos (16%). Las menos comunes entre los alumnos fueron la inclusión de premios (10%) y la creación de un entorno colaborativo y favorable (6%). A su vez 28% de los estudiantes dijo estar dispuesto a tener una actitud favorable al aprendizaje. Un 20% aceptó mostrar motivación en el taller y otro 20% tener una participación activa en las sesiones. En cuanto al 32% restante

se inclinaron por aportar alegría y energía o trabajar en equipo activamente respetando a sus compañeros.

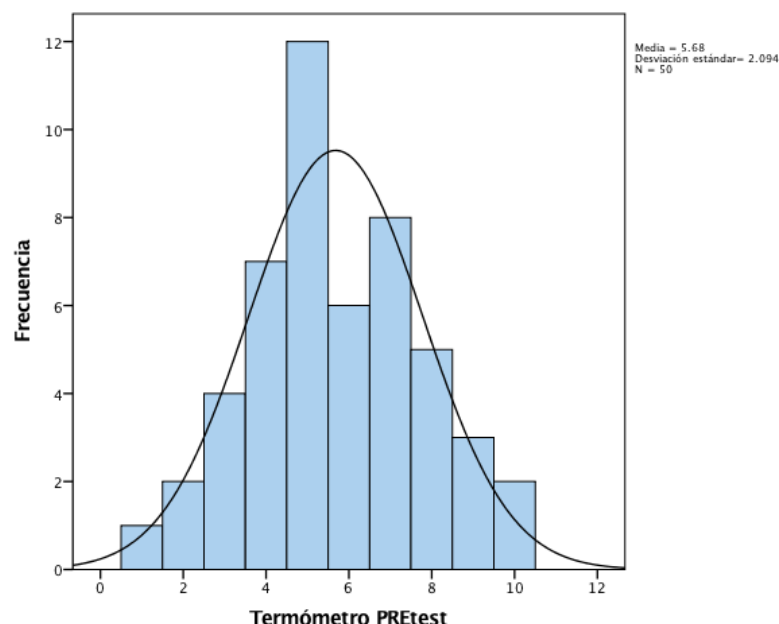
#### **8. 4. Análisis DAFO**

Durante la primera sesión, el estudiante realizó un Análisis individual DAFO con el objetivo de conocer sus debilidades y fortalezas al hablar en público, así como las amenazas y oportunidades con las que se encuentra al exponer sus ideas en público. El ejercicio se realizó con la finalidad de ayudar al alumno a tener una percepción más consciente de su realidad. La actividad fue exclusiva para el participante, no se solicitó compartirla con el grupo al ser un análisis personal de asimilación para la sesión, ampliando los aspectos del instrumento con las actividades realizadas.

#### **8. 5. Termómetro de miedo escénico**

Se solicitó a los participantes determinar su nivel de ansiedad al hablar en público a través del termómetro de miedo escénico de Walk. En el instrumento se define una escala de 1 a 10, donde 1 es poca o ninguna ansiedad y 10 es elevada. Al revisar los resultados del cuestionario se obtuvo la siguiente información.

**Gráfica 8. 5. Escala de ansiedad en estudiantes participantes en curso para la gestión del miedo escénico**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

La media de ansiedad del grupo fue de 5,68 puntos sobre 10 y muestra una desviación estándar de 2,094, la cual tiende a representar una distribución normal, tal y como se puede observar en la gráfica anterior.

### **8. 6. Creencias sobre su identidad, según cada grupo**

En relación con el establecimiento de pautas respecto a creencias y limitantes personales el estudiante realizó de manera individual un listado de diez creencias que tiene al hablar en público. Se les pidió a los participantes clasificarlas en tres tipos: destructivas, limitantes o potenciadoras (Leonard, 2002). Una vez realizado el ejercicio los alumnos fueron divididos en ocho grupos; tuvieron cinco minutos para compartir sus creencias y escoger la que a su criterio mejor representaba a cada categoría, se eligió a un portavoz para compartir las conclusiones del equipo con el resto de participantes en el taller. A continuación se exponen los resultados de los diferentes grupos.

**Grupo 1:**

1. **Creencia destructiva:** No soy lo suficientemente bueno.
2. **Creencia limitadora:** Mi compañero es mejor, que hable él.
3. **Creencia potenciadora:** Si realizo la presentación causaré un impacto positivo en la gente.

**Grupo 2:**

1. **Creencia destructiva:** No voy a poder presentar porque soy patético.
2. **Creencia limitadora:** Se me va a olvidar la presentación.
3. **Creencia potenciadora:** Sé del tema y estoy dispuesto a presentar.

**Grupo 3:**

1. **Creencia destructiva:** Soy incapaz de hablar, por eso no presento.
2. **Creencia limitadora:** Me bloqueo al estar al frente.
3. **Creencia potenciadora:** Quiero compartir algo que me gusta.

**Grupo 4:**

1. **Creencia destructiva:** Soy una persona insegura, lo haré mal y se reirán de mí.
2. **Creencia limitadora:** Me voy a trabar o bloquear.
3. **Creencia potenciadora:** Hablar en público es un reto para crecer y ser mejor

**Grupo 5:**

1. **Creencia destructiva:** Nunca lo he hecho y nunca lo haré bien.
2. **Creencia limitadora:** Nunca me preparo bien porque no soy experto en el tema.
3. **Creencia potenciadora:** Me encanta el tema del que voy hablar.

**Grupo 6:**

1. **Creencia destructiva:** No nací bueno para hacer esto.
2. **Creencia limitadora:** ¿Qué va a pensar la gente de mí?
3. **Creencia potenciadora:** No tiene que ser perfecto, pero puedo.

**Grupo 7:**

1. **Creencia destructiva:** Nunca lo voy a lograr.
2. **Creencia limitadora:** ¿Y si lo hago mal?
3. **Creencia potenciadora:** Soy buenísimo en lo que estoy haciendo.

**Grupo 8:**

1. **Creencia destructiva:** Jamás he sido bueno para esto, esta no será la excepción.
2. **Creencia limitadora:** Me voy a poner nervioso.
3. **Creencia potenciadora:** Voy a crear un impacto positivo en mi público.

**8. 7. Representación del miedo escénico**

Avanzando en el procedimiento realizado; una vez el estudiante fue consciente de los factores cognitivos y autolimitantes originadas en su mente se procedió a explicar teóricamente la representación del miedo escénico y sus



efectos en los estudiantes universitarios. La explicación se complementó con ejemplos y vivencias del investigador sobre el miedo escénico.

Posteriormente se realizó una actividad. Un voluntario se paró delante del público y fue condicionado por las órdenes de los estudiantes en la sala. Los alumnos en el público tenían el objetivo de comunicar aspectos que debería de cambiar en su mente, cuerpo y conducta para transmitir mayor nerviosismo. Además, el estudiante voluntario no podía hablar, debía representar la situación y nivel de miedo escénico con su lenguaje no verbal, expresiones y conducta. A continuación, se eligió a un nuevo voluntario, en esta ocasión se solicitó al grupo enviar órdenes para que el estudiante cambiara su lenguaje no verbal, expresiones y conducta con el objetivo de transmitir mayor seguridad y confianza personal. Finalmente, se seleccionó a otro estudiante; sin embargo, en esta ocasión los alumnos decidieron si querían ver signos de seguridad o inseguridad, siempre y cuando existiera un mínimo de órdenes en cada categoría.

A través de la actividad los estudiantes observaron de manera práctica como un cambio en la fisiología de la persona y en sus expresiones no verbales cambia la seguridad en la transmisión de un mensaje al hablar en público. De esta forma se concientizó sobre la importancia del uso e impacto de un buen lenguaje no verbal.

#### **8. 8. Modificaciones en el lenguaje no verbal, cambios en el tono de voz**

Más adelante durante la sesión se realizó otra actividad. Dos voluntarios prepararon un discurso de treinta segundos cada uno. Recibieron la orden sin que el público fuera consciente de ello, tuvieron que realizar la exposición en dos turnos repitiendo la misma información durante los treinta segundos, pero

con un condicionante diferenciador. Durante la primera intervención el sujeto I debía hablar con los brazos cruzados, piernas juntas y mirando al suelo; pero en su segunda exposición utilizó el lenguaje no verbal, contacto visual con el público y manejo del espacio escénico de la sala. Por otro lado, el segundo orador también realizó dos intervenciones orales, pero de forma inversa. Primero demostraría dominio del espacio, lenguaje corporal y contacto visual con el público; mientras que en su segunda puesta en escena debió cruzar los brazos, detenerse en un espacio dentro del escenario y evitar el contacto visual.

Mientras cada uno de ellos hablaba en público el auditorio mantuvo los ojos cerrados, de esta manera sólo escuchaban el mensaje, es decir, el qué y cómo lo decían. Por lo tanto, al finalizar la exposición de ambos oradores, se pidió a los alumnos de la audiencia abrir los ojos y exponer sus ideas al escuchar cada una de las intervenciones de los dos expositores. En primer lugar destacaron que el primer orador lo hizo mejor en la segunda presentación dado que el mensaje fue más fluido que la primera vez, por lo tanto, existían menos muletillas. Además también indicaron un tono de voz más elevado, dinámico y motivador en el segundo caso. Haciendo hincapié en el testimonio de un alumno se comentó como motivo por el que la persona había comunicado mejor en la segunda intervención fue el tener la oportunidad de practicar. Entonces, al preguntarle si el segundo orador tuvo el mismo impacto en su segunda intervención, su respuesta fue negativa, explicando que la presentación del segundo expositor tuvo el impacto inverso, la primera vez lo hizo mejor que la segunda. Llegados a este punto se preguntó a los oradores ¿Cuáles habían sido los motivos del impacto de sus comunicaciones en cada uno de los casos? Cada uno de ellos explicó qué simplemente habían cambiado su postura corporal, el uso de gestos al hablar y utilizar el espacio de la sala.

Gracias a la actividad, los alumnos fueron conscientes del impacto del lenguaje no verbal y la postura corporal en su comunicación, esto al observar cambios que se producen en la oratoria y el impacto en la recepción de información.

### **8. 9. Dinámica para dejar de lado las preocupaciones**

A continuación, se realizó una exposición teórica explicando la importancia de gestionar las emociones y dejar de lado las inquietudes al hablar en público. Se solicitó a los participantes inflar un globo con la boca hasta que este llegaba a tener un tamaño próximo a explotar, mentalmente el estudiante se desprendía de experiencias negativas como temor o cualquier otra preocupación frente al auditorio. Entonces el usuario ató el globo y debió explotarlo con la ayuda de otro compañero, utilizando sus cuerpos, un objeto punzante u otro medio.

Una vez que todos los estudiantes explotaron los globos se da paso al turno de reflexión y los estudiantes tienen la oportunidad de compartir su aprendizaje, así como aquella información relevante para ellos.

### **8. 10. Ejercicio de reestructuración cognitiva**

El cerebro humano no distingue entre lo real y lo creado en la mente (Spackman, 2009), una persona es capaz de sentir miedo a un insecto, cosa o una situación sin necesidad de ocurrir o estar presente. Por ejemplo en un grupo de amigos, uno de ellos dice “creo que acabo de ver una araña”, quien le tiene miedo, saltará de la silla escandalizado, aunque no la haya visto o ni exista la amenaza real. Los creadores de la Programación Neurolingüística (P.N.L.), John Grinder y Richard Bandler, explican que una fobia puede ser intervenida mediante una reestructuración cognitiva a través de un ejercicio de

visualización en donde la persona reconfigura su mente con una nueva imagen reduciendo así la ansiedad que produce el miedo al elemento previo.

Un cambio en las imágenes visuales sobre una situación o acontecimiento ayuda al individuo a reducir su ansiedad, además crea una nueva realidad (Robbins, 1987). Desde el punto de vista personal del investigador el ejercicio fue de ayuda en 2009 para reducir la ansiedad al hablar en público disminuyendo, la aceleración al corazón y logrando mayor seguridad y relajación frente a un auditorio.

A través de un ejercicio de visualización grupal se planteó el objetivo de cambiar en unos minutos la percepción y ansiedad al hablar en público de los alumnos. Un estudiante requería de una intervención personalizada para abordar su representación cognitiva del miedo escénico y conseguir efectos de mayor impacto. Al abordar la técnica se ejemplifico con el alumno con el objetivo de validar los resultados con el resto del grupo y proceder a realizar la intervención en conjunto. Más información sobre la aplicación de la técnica en un único sujeto se puede encontrar en el siguiente apartado.

#### **8. 11. Transcripción del ejercicio de reestructuración cognitiva (visualización) con el grupo**

A continuación, se describe de forma detallada el proceso de reestructuración cognitiva realizada grupalmente.

El paso inicial consistió en solicitar a los alumnos sentarse de manera cómoda en la silla, evitando estar tumbados o reclinados en el asiento. Cerraron los ojos y escucharon la música de fondo con atención, fue una melodía relajante. Por otra parte, realizaron cinco respiraciones profundas y completas, es decir inspirar profundamente en tres segundos, mantener la

respiración durante cinco segundos y expulsar el aire de manera relajada y continua durante diez segundos.

En el siguiente paso se empleó un tono de voz más grave, monocorde y pausado para dar las instrucciones al grupo, simultáneamente sonaba la música relajante de fondo. Se pidió a cada estudiante imaginar estar delante a una pantalla de cine que proyectaba una imagen negativa real o ficticia sobre hablar en público. Fue necesario para los alumnos prestar atención a todos los detalles como si la imagen proyectada estaba en un primer plano, el punto de vista como espectador (desde los propios ojos o desde otra perspectiva o persona), la temperatura de la sala, el tipo de iluminación, si se trataba de una imagen estática o en movimiento, el tipo de escenografía, la profundidad de la escena, el público, entre otros elementos que surgieran en la imagen visual del estudiante. Lo anterior se fundamenta desde la teoría de la imagen en comunicación. Al crear una ilusión el alumno representó su realidad. La figura principal de la escena habla del sujeto en la acción de hablar en público o frente a un auditorio (aspecto determinado por la posición en el plano de la imagen e importancia dada por mismo alumno). El fondo de la escena en la cual tiene lugar la intervención oral (un salón de congresos, de clase o reuniones). Más aún los elementos que generan una frontera en la imagen como el público, la separación del escenario orador-público, personas que causen una tensión especial en el orador, entre otros. Es a partir de aquí cuando se consideran otros elementos como la profundidad de la escena, la proporción de la imagen del orador con respecto al marco completo, la temporalidad, el espacio, la tensión entre orador y los demás elementos del lugar, así como otros aspectos representados en la situación.

A continuación, se pidió al alumno desplazar la imagen al lado izquierdo de la pantalla dejando un espacio libre. En la pantalla en blanco, se debía crear una imagen del estudiante hablando en público con total seguridad y confianza;

además al exponer sus ideas delante de un grupo de personas tenía que expresar emociones de alegría y felicidad. Al igual que en la situación anterior se recrea toda la escenografía con especial atención en elementos como la iluminación, el entorno en que la imagen tiene lugar, los sujetos que aparecen, el ángulo desde el que se visualiza la acción, entre otros. Una vez generada una imagen positiva se incluye el refuerzo de una creencia poderosa a fin de causar mayor impacto emocional. Posteriormente se buscó desplazar la imagen al lado derecho de la pantalla.

Al finalizar se pidió al participante proyectar nuevamente la imagen negativa sobre la acción de hablar en público. En este caso reduciendo a la mitad de tamaño y nuevamente a la mitad, además se aplicó un filtro de color reduciendo el brillo, aumentando el contraste y deformando para finalmente destruirla. Una vez que la imagen negativa fue distorsionada se sobrepuso con la ilustración de la persona hablando en público con seguridad, todavía cabe señalar que se solicitó hacer al sujeto o figura principal más grande en proporción al marco, además de expandir la imagen general al doble de tamaño. Finalmente se pidió aumentar el nivel de iluminación en la imagen y añadir movimiento a la escena.

Después se situó la imagen negativa encima de la positiva y se realizó todo el proceso antes descrito. Reducir la imagen a la mitad y ésta a su mitad, cambiar el color de la imagen con un filtro, reducir la iluminación y aumentar el contraste, cambiar el color con un filtro, reducir iluminación y aumentar el contraste hasta distorsionar y destruir. Así, se sobrepuso la imagen positiva sobre la que genera ansiedad. Al ampliar y subir el nivel de luminosidad el sujeto expandió ocupando una mayor proporción en el marco y dando movimiento a la escenografía. Este proceso se repitió de 10 a 12 ocasiones hasta que la imagen con más peso mayor nitidez fuese la representación positiva al hablar en público. Entonces el alumno disfrutaba de la imagen

durante más de quince segundos hasta volver a la realidad abriendo poco a poco los ojos.

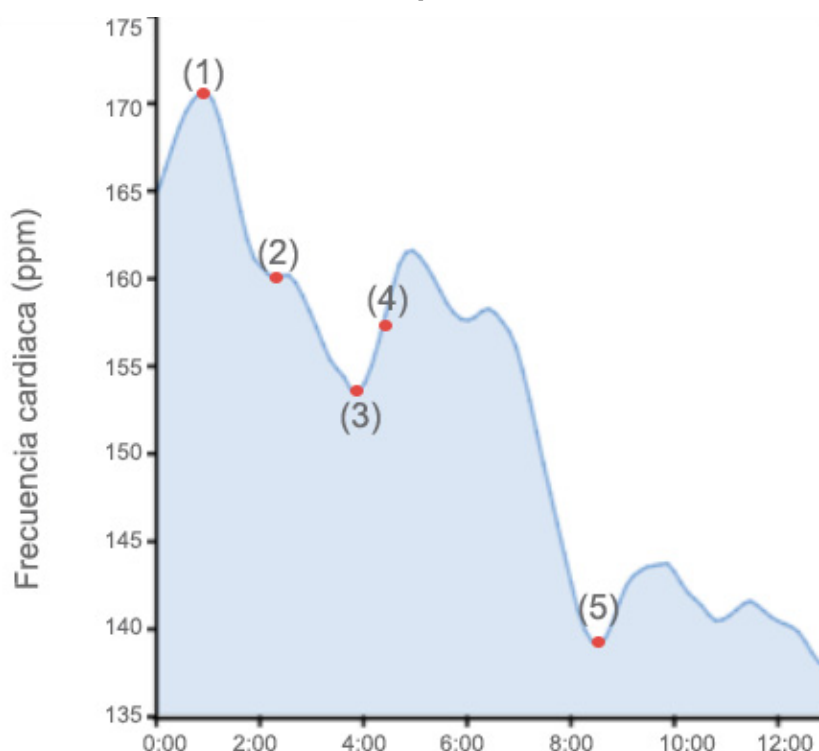
Para finalizar la actividad los alumnos compartieron de forma breve como se sentían, poniendo énfasis en el cambio realizado entre la primera y segunda representación del acto de hablar en público.

#### **8. 12. Abordar la representación cognitiva del miedo escénico en un sujeto (caso n=1)**

Antes de realizar el ejercicio de reestructuración cognitiva (visualización) con los alumnos se apreciaron dos casos con nivel de ansiedad muy elevada (10/10). Se habló personalmente con ellos para conocer sus síntomas así como sus dificultades al hablar en público. Uno de ellos explicó sentir muchos nervios al exponer delante de un grupo pero aun así realizarlo con más o menos dificultad. El otro afirmó que ante la perspectiva de realizar una intervención oral se paraliza y su corazón se acelera sintiendo una gran ansiedad al hablar en público.

Se solicitó a este alumno colocarse el pulsómetro para medir su frecuencia cardiaca mientras hablaba delante del resto de sus compañeros. Resultó de interés observar las variaciones en la frecuencia cardíaca y el aumento a 165 pulsaciones por minuto a causa de la ansiedad y el miedo escénico como se puede observar en el siguiente gráfico.

**Gráfica 8. 12. Frecuencia cardíaca de un estudiante con ansiedad a hablar en público**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Detallando la información del gráfico durante el primer minuto de exposición, la frecuencia cardíaca del alumno llegó a su cúspide máxima: 171 pulsaciones por minuto, dadas las altas pulsaciones la persona se encontraba en zona de peligro. Es necesario recalcar que se pidió al estudiante realizar ejercicios de respiración profunda (1) a partir de la técnica de Wim Hof, récord mundial de resistencia al frío también conocido como el hombre de hielo; consiguiendo en unos segundos reducir en once puntos la frecuencia cardíaca del estudiante. El ejercicio de Wim Hof consistió en inspirar de manera profunda y aspirar todo el aire por la boca durante treinta repeticiones de manera constante y sin pausas. Una vez realizadas las repeticiones, el estudiante debió mantener la respiración por veinte segundos. A su vez se podría solicitar realizar el ejercicio durante uno o dos ciclos más, para un mayor control, sin



embargo se prefirió comprobar otras técnicas dado el corto periodo de tiempo para intervenir. Además es necesario considerar que al enviar un exceso de oxígeno al cerebro con la técnica, el sujeto podría marearse, por lo que la observación y preguntar cómo se encuentra fue clave tras el ejercicio.

Al concluir el ejercicio de respiración se pidió al estudiante seguir hablando frente al grupo, pero se solicitó al resto cerrar los ojos (2) y sólo prestar atención a su comunicación oral. Así se observó una disminución en su ritmo cardiaco hasta estabilizarse en 153 pulsaciones por minuto. Al reducir el factor de contacto directo con el público el estudiante experimentó una menor ansiedad. Sin embargo, en el minuto cuatro de su intervención (3) se pidió al grupo abrir los ojos, aspecto que tuvo un impacto directo en su ansiedad y en consecuencia el ritmo cardiaco del alumno aumentó de nuevo. Tras observar la tendencia de la frecuencia cardiaca del alumno se planteó realizar una intervención exprés de reestructuración cognitiva (4) a fin de reconfigurar la imagen mental negativa de hablar en público por una en dónde se sintiera más segura y con menos ansiedad.

Se observó durante el tiempo que duró la visualización mental un ritmo cardiaco de hasta las 162 pulsaciones por minuto, se podría deducir que el cerebro no distinguía lo real de aquello creado por la mente (Spackman, 2009). No obstante en la segunda fase de la técnica el estudiante reconfiguró y creó una situación de comodidad sobreponiendo la imagen negativa por la nueva representación cognitiva positiva. A partir de este último ejercicio se consiguió que el alumno, bajará más de treinta pulsaciones dejando atrás la zona de peligro y consiguiendo estabilizar su ritmo cardiaco alrededor de las 140pmp, un número que a pesar de ser elevado no resultaba tan peligroso como el inicial.

Se debe agregar que durante los tres minutos siguientes a la intervención de reestructuración cognitiva exprés (5), se consiguió estabilizar las pulsaciones del ritmo cardíaco y lograr un descenso en las mismas. Si bien la persona no reguló sus pulsaciones por debajo de 100-110 se redujo considerablemente la amenaza causada por la ansiedad escénica y además el estudiante logró terminar su presentación.

Teniendo en cuenta que realizar el ejercicio con un único sujeto no se garantiza ni valida estadísticamente la metodología para todo el universo, mucho menos para las personas que padecen el pánico escénico. Únicamente se puede hablar de la técnica para el estudiante que ha participado controlando parcialmente la aceleración de su frecuencia cardíaca gracias a la técnica de reestructuración cognitiva utilizada<sup>6</sup>.

---

<sup>6</sup> **NOTA:**

*Es recomendable para el investigador realizar la actividad en un periodo superior de tiempo a fin de observar con mayor detalle los efectos en el sujeto, principalmente los relativos a cambios fisiológicos. Es necesario tomar en cuenta con base en la experiencia que cada persona necesita un tiempo para realizar esta técnica, alguien podría necesitar más de diez o quince minutos para completar con éxito el ejercicio. Todavía cabe señalar que el ejercicio no estaba pensado para ser aplicada a un único sujeto durante la intervención grupal; sin embargo, la necesidad de frenar la ansiedad del estudiante y evidenciar un cambio significativo ante todo el grupo motivó su incorporación para revisar con el auditorio, la efectividad o no de las técnicas que se estaban explicando durante la intervención metodológica.*

### **8. 13. Ejercicio de actitud al hablar en público**

En el siguiente ejercicio se explicó la importancia de la actitud del orador al momento de exponer sus ideas. Se enfatizaron particularmente los ejercicios previos sobre el impacto del lenguaje no verbal en la comunicación, además se mencionó como aspecto fundamental como el orador debe dejar atrás sus problemas y mostrar una actitud enérgica para comunicar con mayor eficacia.

Al iniciar la actividad se pidió a todo el auditorio ponerse de pie y saludar a tres personas de la sala que no conocieran, no obstante esto debían realizarlo desde una actitud negativa y sin energía. Se observó al grupo desplazarse lentamente por la sala. Seguidamente se les solicitó saludar a tres compañeros del taller como si ya los conocieran, por ende se les pidió ser más enérgicos. En esta ocasión el grupo presentó una tendencia a sonreír más y moverse con mayor rapidez.

Finalmente, se les pidió buscar a tres personas y saludarlos como si fueran amigos de la infancia que hace mucho tiempo no ven, bajo esta condicional se esperaba una respuesta más efusiva. Al observar al grupo mostraron mucha más energía y una gran sonrisa, a la vez que se generó un ambiente más dinámico y participativo.

### **8. 14. Ejercicios varios para activar al grupo**

Se realizaron entre cinco y diez minutos de ejercicios aeróbicos con todo el grupo. El objetivo fue activar y generar energía cinética producida por el movimiento físico, acción que desprende la generación de endorfinas y conseguir una mejora anímica en el alumno al liberar la tensión acumulada. Tras la activación en el grupo y habiendo realizado las diferentes actividades

que conformaron la metodología planteada como propuesta para la correcta gestión del miedo escénico se procedió con exposiciones de los alumnos.

#### **8. 15. Presentaciones en público grupales**

Una vez impartidos los conceptos clave y las herramientas se solicitó en equipos de cinco alumnos preparar en quince minutos una intervención pública de tres minutos. Se dejó a decisión de los grupos presentar una historia, explicar una anécdota o vender un producto. Sin embargo, todos los integrantes del equipo tuvieron que intervenir.

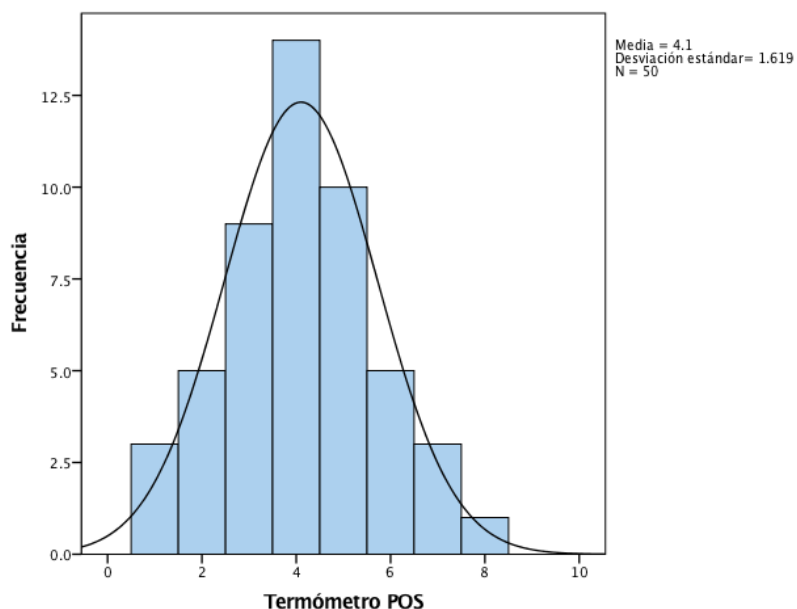
El objetivo de la actividad no constituyó una evaluación del estudiante durante su exposición, el planteamiento pretendió reforzar la experiencia positiva del alumno al hablar en público a la vez que desarrollaba sus habilidades y competencias transversales en comunicación. Por lo anterior se suprimió una rúbrica de evaluación y se incluyó una retroalimentación directa por parte del profesor investigador, reforzando las áreas de oportunidad y enfatizando aspectos realizados correctamente durante la intervención oral.

De manera general se observó que todos los grupos realizaron una exposición dinámica, buscando la integración de los recursos aprendidos en el taller y cambiando su enfoque de una perspectiva de miedo escénico a otra totalmente distinta, disfrutar del acto de hablar en público.

#### **8. 16. Termómetro de miedo escénico (ii)**

Al final de la segunda sesión se volvió a preguntar a los estudiantes ¿cuál es su nivel de ansiedad al hablar en público? Se utilizó el termómetro de miedo escénico de Walk, con una escala de 1 a 10, donde 1 es poca o ninguna ansiedad y 10 es elevada.

**Gráfica 8. 15. Termómetro del miedo escénico en los estudiantes**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tal como se aprecia en el gráfico tras la intervención la media de ansiedad del grupo se redujo pasando de 5,68 puntos a 4,10. De igual manera la desviación estándar pasó de 2,094 a 1,619. Además, la gráfica tuvo una tendencia a una distribución normal.

### **8. 17. Cierre de la sesión de intervención**

Por otro lado, tras la realización de las exposiciones grupales, se procedió al cierre de la segunda jornada del taller. Además de la despedida y resumen de los conceptos estudiados durante las dos sesiones se solicitó a todos los alumnos la realización de un postest de la intervención y la evaluación de la metodología aplicada en el taller.

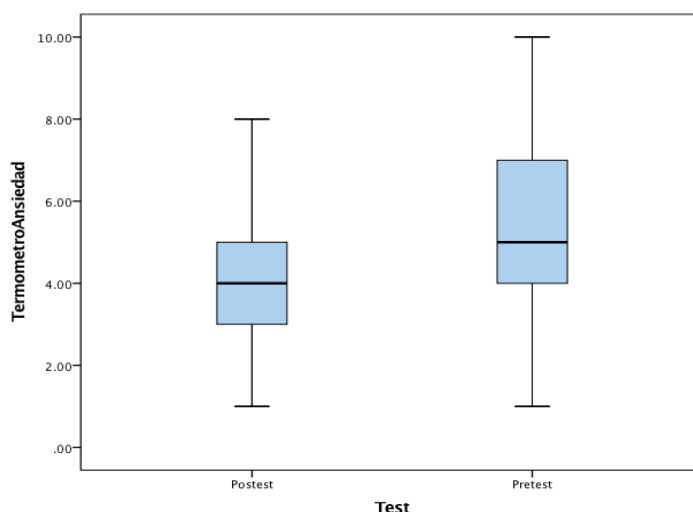
### **8. 18. Análisis de los resultados de la intervención en miedo escénico (Pretest / Posttest)**

A continuación, se presenta el análisis de los resultados del pretest y posttest de los estudiantes participantes en el taller.

La muestra de estudiantes fue de 50 alumnos, con una edad media de 20 años entre el semestre 4º y 5º de su titulación universitaria. Se observó al inicio de la sesión número uno que el nivel de confianza del grupo fue de 5,62 sobre 10 y el nivel de preparación de 6,46 sobre 10. Al compararlo con los resultados tras el final de la última sesión se obtuvo una mejora en ambas variables, así, la media del nivel de confianza fue de 7,56 y la de preparación de 8,02. También la desviación estándar relativa a la confianza de los estudiantes sufrió un cambio al pasar de 1.615 a 1.181, indicando un aumento en la percepción de confianza dentro del grupo; además existió una disminución en la distancia entre los valores más altos y los más bajos.

De igual manera, se apreció que la percepción de los estudiantes cambió entre las dos sesiones. Fue mayor el número de ítems positivos seleccionados (De 0.44 a 0.98 en Factores internos positivos, de 1.94 a 2.80 en los factores externos positivos, de 1.56 a 2.02 en las situaciones positivas) y menor el número de ítems negativos escogidos (de 3.16 a 1.92 para los factores negativos, de 1.60 a 0.46 para las situaciones negativas y de 3.40 a 2.32 para los entornos negativos con los que el estudiante se encuentra).

**Gráfica 8. 18. Grados de ansiedad en el pretest y posttest durante la intervención grupal**



FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tal y como se puede observar en la gráfica 8. V Grados de ansiedad en el pretest y posttest durante la intervención grupal, el nivel medio de ansiedad del estudiante disminuyó entre el Pretest (5,68) y el Posttest (4,10). Además, se redujo la dispersión de las respuestas, en este caso, en el Posttest el valor máximo de ansiedad fue 8, cuando antes fue 10.

**Tabla 8. 18. 1. Sujeto intervención única**

Sujeto	Confianza Pre	Confianza Pos	Ansiedad Pre	Ansiedad Pos
1 (ref ##)	4	8	10	4

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

A partir de la tabla 8. 1. Sujeto intervención única. Si se analiza con más detalle al estudiante que recibió la intervención de representación cognitiva, se observa que la autopercepción de confianza personal, tras la intervención en el taller, aumentó en 4 puntos, así como el nivel de ansiedad al hablar en público, se redujo en 6 puntos, entre las dos sesiones.

### **8. 19. Análisis de los resultados de la metodología**

Finalmente se procede a analizar la diferencia entre la opinión de los estudiantes que participaron en el taller de cuatro horas, sobre el impacto que se cree tendrán cada una de las siete variables incluidas en la metodología para gestionar el miedo escénico y la opinión de los alumnos al finalizar el taller.

**Tabla 8. 19. Análisis de los resultados de la metodología**

	Pre Curso	%	Post Curso	%
Dinámicas grupales	13	26.0%	4	8.0%
Ejercicios prácticos	9	18.0%	5	10.0%
Ejemplos y anécdotas	8	16.0%	7	14.0%
Retos	6	12.0%	3	6.0%
Actitud positiva del profesor	6	12.0%	7	14.0%
Premios	5	10.0%	2	4.0%
Entorno colaborativo y favorable	3	6.0%	22	44.0%
	50	100%	50	100%

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Al analizar las frecuencias arrojadas por el análisis de los datos y representadas a partir de la Tabla 8. 2. Análisis de los resultados de la metodología los alumnos creen que tendrán un mayor impacto en la gestión del miedo escénico las dinámicas grupales (26%), seguido de los ejercicios prácticos (18%) y los ejemplos / anécdotas (16%). Sin embargo, los menos valorados son la inclusión de premios en el curso (10%) y el entorno favorable (6%).

No obstante, cuando el alumno cursa el taller de 4 horas, responde que la variable que más influye en la reducción del miedo escénico con la metodología implementada es el 'Entorno colaborativo' (44%). Seguido de la actitud positiva del maestro (14%) y el uso de ejemplos y anécdotas (14%). Ahí



las variables con menos son el uso de retos (6%) e incluir premios para fomentar la participación (4%).

#### **8. 20. Conclusiones de la aplicación práctica de la metodología en una intervención grupal para gestionar el miedo escénico**

En este apartado se analizó el impacto de la metodología planteada por el investigador para gestionar el miedo escénico de los estudiantes, en un taller de cuatro horas, dividida en dos sesiones. En la primera parte de carácter se buscó conocer las dificultades al hablar en público de los estudiantes y ofrecer una primera aproximación a las consecuencias causadas por el miedo escénico. Por otra parte, dentro de la segunda etapa se desarrollaron actividades prácticas con la finalidad de reducir la ansiedad a la hora de presentar delante de un auditorio.

En esta intervención se abordó la gestión del miedo escénico desde una perspectiva teórico-práctica, se trabajó a nivel cognitivo y conductual, buscando que el estudiante ganara experiencias positivas y tuviera herramientas para gestionar el miedo escénico. Una vez probada la metodología se determina que el nivel de ansiedad, controlado por el termómetro de miedo escénico de Walk se redujo en los estudiantes en 1,58 puntos (sobre 10). Además, se observó que el nivel de confianza del grupo ha aumentado en 1,94 puntos, así como el tiempo de preparación tras el taller, en 1,56.

Tras la intervención metodológica se redujeron los factores negativos que el estudiante admitía sentir y aumentaron los factores positivos, es decir, la percepción del alumno cambió al recibir el curso de formación. También fue palpable el cambio en la opinión del alumno con respecto a los factores para reducir su miedo escénico, y aquello que, realmente le ha ayudado más con la

metodología aplicada para gestionar el miedo a hablar en público, siendo el factor más determinante para la muestra de alumnos la creación de entornos favorables. En conclusión, la metodología generó un efecto positivo en el grupo, aspecto que se buscaba en una primera instancia, además de la reducción del nivel medio de ansiedad de los alumnos.

Puedo aceptar el fracaso, todo el mundo falla en algo.  
Pero no puedo aceptar no intentarlo.

Michael Jordan

## **9. CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES**

### **9. 1. CONCLUSIONES**

La presente investigación amplía el conocimiento desde la aportación de expertos y profesionales a nivel internacional; su contribución detalló la realidad práctica del miedo escénico en la dinámica social. Por otro lado, aplicar de manera pionera la metodología Phillips 66 y someter el tema a discusión con seis grupos de expertos brindó profundidad y amplitud en materia del miedo a hablar en público. De igual manera la aplicación metodológica proveyó de elementos de análisis para estudiar el impacto de diferentes variables en la confianza de los estudiantes al exponer frente a una audiencia.

Aunque se plantearon siete distintas variables en la metodología de gestión del MHP; la "actitud del profesor" y la "creación de un entorno favorable", generaron mayor impacto en la mejora de la confianza del estudiante, al obtener un número mayor de menciones en las intervenciones. Habría que decir también que las variables "inclusión de retos para salir de la zona de confort" y "uso de premios para fomentar la participación del estudiante" no tuvieron un impacto tan notorio en los estudiantes como se esperaba.

Los expertos que participaron en la fase exploratoria correspondiente al marco teórico-práctico, coincidieron en la importancia de la preparación como factor de confianza. No obstante, al analizar los resultados de los grupos que recibieron la metodología desarrollada por el investigador, no hubo una

correlación significativa entre el nivel de preparación del estudiante y la confianza; por el contrario, existió mayor impacto en factores internos tanto positivos como negativos. Tras esa primera aproximación se tendrían que analizar a detalle otras variables con incidencia en fase de preparación por parte del estudiante, para así, determinar factores clave en el incremento de su confianza.

Ambos grupos de expertos enfatizaron la práctica como elemento proveedor de seguridad en la persona. Tras el análisis de los grupos involucrados en la investigación, se observó mayor proporción y aumento del nivel de confianza en estudiantes que cursaron la materia de "Expresión Verbal para el Ámbito Profesional" con la metodología planteada por el investigador respecto al grupo control. Además, de los cambios que ha conseguido la implementación de la metodología en los estudiantes y en su mejora de confianza personal, también, agrega beneficios colaterales como son la seguridad en los futuros licenciados y profesionales, así como la mejora de sus habilidades comunicativas para el mundo profesional, tanto a nivel de empresa, como en la búsqueda de trabajo o la realización de presentaciones emprendedoras para la búsqueda de inversores.

Por lo tanto, la percepción de expertos y los resultados de la investigación, coinciden que, aplicando una metodología eficaz para gestionar el miedo escénico, se genera un cambio y un impacto positivo en la confianza del alumno y en la calidad de sus presentaciones, no solo para el ámbito académico, sino en otras áreas de su vida.

## **9. 2. LÍMITES DE LA INVESTIGACIÓN**

1. Mejora y optimización del cuestionario pretest y posttest. La realización de este punto supondría una simplificación en el tratamiento de datos para el

investigador que desee aplicar las herramientas creadas por el autor, en sus materias y grupos de investigación.

2. Aunque la implementación de la metodología resultó exitosa y los alumnos mejoraron su confianza. A nivel general, se debería incluir un nuevo posttest de seguimiento con el objetivo de evaluar la permanencia del cambio. Es decir, ver si es duradero o, si, por el contrario, se requieren herramientas de refuerzo como tutorías, sesiones de "coaching" individuales o grupales, entre otras. Esta prueba debería tener lugar a los seis meses de finalizado el curso.

3. Aplicar la metodología a tres grupos de estudiantes y contrastarlo con un grupo de control, no es parte de un universo representativo. Certificar la validez de los resultados requiere una muestra mayor, así, se plantea la inclusión de la metodología en otros grupos de "Expresión Verbal para el Ámbito Profesional." Por otro lado, fuera del marco de investigación se aplicó la metodología a dos grupos de 31 estudiantes durante el periodo semestral agosto-diciembre 2016 y a dos grupos de 32 estudiantes durante el periodo semestral enero-mayo 2017. No obstante, dadas las limitantes temporales de la investigación no se incluyeron estos grupos al no haber concluido el periodo de intervención. Sin embargo, en investigaciones futuras los datos podrían abordarse para seguir analizando los efectos de la metodología.

4. A fin de observar si la metodología funciona, independientemente de la materia, se realizó la intervención en tres materias para emprendedores durante el periodo semestral enero-mayo 2017. Los resultados aún no están disponibles al no haber concluido el periodo académico al momento de finalizar esta tesis. Sin embargo, desde una apreciación personal se observa un cambio positivo en los estudiantes, pero al no realizar el posttest no existe validez estadística sobre tal afirmación. Si por algún motivo el resultado difiere, se

deberán estudiar las causas y fallos de la metodología para crear una versión mejorada de la intervención.

5. Respecto a la aplicación metodológica en un grupo mayor de estudiantes, es necesario considerar que la capacidad máxima de intervención por semestre, está en un total de 99 estudiantes en los grupos que el investigador puede ejecutar en la materia de "Expresión Verbal en el Ámbito Profesional", dado el sistema de colaboración entre el investigador, la universidad y su modelo educativo. Por tanto, analizar una muestra más grande requeriría varios años de implementación y evaluación de los resultados. Si esto ocurre, la experiencia y aprendizaje del maestro a lo largo de los semestres también podría tener un impacto distinto, habría que incluir un parámetro adicional de medición capaz de observar desviaciones en el grupo.

6. Hasta el momento no es posible determinar si en la mejora de la confianza del estudiante, durante la intervención, incide en otras áreas de su vida como salud, dinero, relaciones o trabajo. Se podrían crear e incorporar nuevas herramientas de medición para evaluar el impacto positivo y negativo en otros ámbitos del desarrollo personal/social del individuo.

7. A nivel grupal se percibe la mejora de los estudiantes en su nivel de confianza y existe dedicación al preparar presentaciones. También han cambiado su percepción sobre hablar en público. Si bien existen casos atípicos con niveles de confianza menores en el posttest contra el pretest, no hay datos suficientes para clasificar factores como externos, internos o provocados por otros elementos que no tengan que ver con la misma metodología. Por otro lado, cabría incorporar un elemento de medición para determinar las causas de dicho comportamiento. De modo particular se habló con uno de los alumnos para indagar en los motivos del cambio, el estudiante explicó que a semanas de finalizar el curso un familiar directo falleció, la situación le impactó

negativamente a nivel personal y en su rendimiento académico, pero al no utilizar una herramienta de medición, no puede considerarse como factor válido de cara a esta investigación.

8. Los expertos defendían la preparación como factor clave en el aumento de la confianza al hablar públicamente; sin embargo, al analizar los datos extraídos de la investigación, no existió correlación dentro del nivel de significancia del 95%. Lo anterior conlleva a un replanteamiento sobre los factores en la confianza del estudiante.

9. La metodología debe de ser actualizada periódicamente para ser eficiente porque las generaciones de estudiantes difieren en habilidades, conocimientos y competencias; al mismo tiempo los planes de estudio están en constante cambio. Variaciones en el sistema educativo o en las competencias del alumno impacta directamente a la eficacia de la metodología.

10. Al observar la efectividad de la metodología, resulta conveniente realizar una investigación instruyendo previamente a otros expertos en la aplicación práctica del diseño propuesto. A través de la replicación se buscaría validar la efectividad independientemente del instructor y la dinámica de enseñanza del instituto. Dentro de la variable 'profesor' se deberían analizar a detalle factores como actitud, involucramiento y pasión; así mismo cabría considerar la variable 'entorno' para seleccionar aquellos con mayor impacto en el nivel de confianza del estudiante.

### **9. 3. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN**

1. La investigación abre la posibilidad de coordinar con otros expertos del área, un estudio desde diferentes ciudades. Aplicaría metodologías diversas en los sujetos, controlando los patrones de inclinación al miedo



escénico, con el objetivo de testear la eficacia de cada una de ellas y analizar los resultados conseguidos.

2. De modo práctico, sería efectiva la puesta en marcha de un congreso de expertos en miedo escénico a nivel internacional. La finalidad sería el intercambio de experiencias, casos y técnicas de innovación desde la formación. Un evento así crearía lazos de colaboración entre grupos de investigación., además el campo de actuación se ampliaría al ver distintas maneras de abordar la fobia social, creando soluciones pioneras para su reducción.

3. La docencia influye directamente en la gestión del miedo escénico de los estudiantes en el aula (Orejudo Hernández, 2007). Existe una reflexión personal del autor sobre la metodología del TEC21 —el modelo educativo de la universidad intervenida—, se trata de un entorno idóneo para reducir la ansiedad en diferentes etapas de la carrera universitaria. Partiendo de esta distinción se debería realizar una investigación, durante un semestre académico, en colaboración con otras universidades de distintos países. Así se consideraría la influencia del sistema educativo, factores culturales y otras variables demográficas con incidencia en la gestión o aparición del miedo escénico en los estudiantes.

4. Está planeada la realización de una conferencia relacionada al ámbito de actuación de esta investigación, se busca un grupo superior al millar de participantes. Sin embargo, se precisa de la selección de 6 sujetos con nivel de ansiedad superior a 9/10, niveles apegados a la escala de confianza de Bados (2005). Se pretende localizar a profesionales y recién egresados, sin distinción de género, con pavor a exponer sus ideas frente a una audiencia superior a cien personas.

Se propone realizar las conferencias en formato TEDx, es decir, intervenciones de 9 a 12 minutos. Serán 9 participantes, pero todos desconocerán que 6 tienen dificultades para expresarse con naturalidad al hablar en público. Previamente, se realizará una intervención grupal con esas 6 personas; se pretende prepararlos y mostrarlos en sociedad como expertos en su área profesional. Además, cada uno de ellos pasará por un proceso de tutorías individuales para gestionar su ansiedad durante un plazo de 6 semanas, este entrenamiento será guiado por diferentes expertos, la pretensión central es la reducción de la ansiedad y brindar soporte en la estructuración de su discurso.

Al finalizar la conferencia, se realizará un cuestionario entre conferencistas y participantes para analizar el impacto de los discursos en la audiencia, así como los cambios significativos en la confianza de los 6 sujetos con miedo escénico, tras la intervención.

5. Se tiene previsto crear un documental con expertos en la materia. El eje central serán las formas de afrontar el miedo escénico. En otras palabras, es la adaptación de contenidos de la presente investigación a soportes divulgativos acordes a un perfil universitario o de expertos en otras materias. Al ser un producto audiovisual se tendrán herramientas y recursos prácticos en la generación de conocimiento y aprendizaje.

6. A largo plazo resultaría interesante incluir elementos y plataformas tecnológicas para la gestión del miedo escénico y el aumento de la confianza personal de los estudiantes.

- Fusionar sistemas de realidad virtual con equipos de electroencefalografía inalámbrica (EEG). Permitiría conocer factores internos en la manifestación del miedo escénico; de forma específica se

ayudaría a la persona a controlar emociones de manera efectiva y duradera.

- Creación de software de simulación. A través de una plataforma el estudiante se enfrentaría a entornos cada vez más complejos, así se favorece la mejora de confianza y la superación de retos.
- Diseño de un juego de rol en 3D. En un juego multinivel, se crean escenarios diversos con miedos específicos. Sin embargo, se buscaría personalizar el juego dependiendo de la personalidad y los temores profundos de la persona.

7. Contactar a expertos en la gestión del miedo escénico con el objetivo de crear nuevas actividades periódicas de investigación. En un entorno colaborativo, se trabajaría la temática desde diferentes áreas para crear estudios con mayor alcance a nivel social y académico. Como resultado se fomentaría la creación de artículos académicos y científicos aptos para su publicación en revistas indexadas y congresos internacionales.

8. Finalmente, otra de las líneas de investigación es la creación de una investigación vinculada a la confianza personal desde tres áreas; dinero, éxito emprendedor y posicionamiento social. El eje central sería la búsqueda de relaciones el éxito, la manera de pensar y actuar, así como elementos causa-efecto en la seguridad proyectada al exterior como factor para triunfar en un mundo cada vez más competitivo. Se busca responder, entre otras, a las siguientes preguntas "¿será el miedo escénico un limitante para ser una persona exitosa?", "¿cómo impacta el miedo escénico en la vida profesional de las personas?", "¿puede el miedo a hablar en público limitar el potencial de crecimiento?", "¿la inseguridad al exponer las ideas en público limita a la persona a ser exitosa?"

## **10. REFERENCIAS Y BIBLIOGRAFIA**

ALBARRAN SANTIAGO, A. (2003). Análisis de las estrategias pedagógicas utilizadas por los docentes del ii ciclo para la enseñanza de estudios sociales en la escuela José Figueres Ferrer

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION (1994). "Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders" (4th ed.). Washington, DC: American Psychiatric Association.

ANTONA, C. J., & JOAQUIN GARCIA-LOPEZ, L. (2008). Repercusión de la exposición y reestructuración cognitiva sobre la fobia social. *Revista Latinoamericana De Psicología*,

ARNAIS RODRIGUEZ, M. (2015). La interpretación musical y la ansiedad escénica: validación de un instrumento de diagnóstico y su aplicación en los estudiantes españoles de Conservatorio Superior de Música. Universidad de la Coruña.

BADOS, Arturo (2005). "Miedo a hablar en público: Naturaleza, evaluación y tratamiento". Barcelona: Universitat de Barcelona.

- BARTOLOMÉ CRESPO, Donaciano (1998). "Los informativos en televisión y su análisis" Madrid: Enseñanza & Teaching: Revista interuniversitaria de didáctica. Nº 16, p. 127-150
- BEATTY, M. J. y K. M. VALENCIC (2000). "Context-based apprehension vs. planning demands: A communibiological analysis of anticipatory public speaking anxiety". Communication Education, pp. 57-71.
- BOTELLA, C., PERPIÑA, C., BAÑOS, R. M. y GARCÍA-PALACIOS, A. (2003). Fobia Social: Avances en la psicopatología, la evaluación y el tratamiento psicológico del trastorno de ansiedad social. Barcelona: Paidós, pp. 65-85.
- BRAVO CALDERÓN, M. y PADRÓS BLÁZQUEZ, F. (2013). Modelos explicativos de la fobia social: Una aproximación cognitivo-conductual. Uaricha, 11(24), 134-147
- CARLA 1. y GONZÁLEZ B. (2013). Efectos de la PNL sobre el miedo escénico de estudiantes universitarios. Opción, Año 29, nº 71, pp. 90-106.
- CLARK, D. A., & BECK, A. T. (2012) ERICKSON, T. M., & SCARSELLA, G. (2013). The anxiety and worry workbook: The cognitive behavioral solution new york: The guilford press. Cognitive and Behavioral Practice.
- CLARK, D. M. (2001). A cognitive perspective on social phobia. En W. R. Crozier y L. E. Alden (Eds.), International Handbook of social anxiety: Concepts, research and Interventions Relating to the Self and Shyness.

- CLARK, D. M. K y WELLS, A. (1995) Cognitive model of social phobia be applied to young people? British Association for Behavioural and Cognitive Psychotherapies.
- DE ONTIVEROS, Magali; MONTERO, Mercedes; CORTEZ, María; DE ZALNIERIUNAS, Dora; CORTEZ, Sandra (1998). "Expresión de Miedo en un Grupo de Estudiantes del Programa para la Formación de TSU en Procesos de refinación de Petróleo". Venezuela: Revista SALUS de la Facultad de Ciencias de la Salud. v2 - Número 2 - Universidad de Carabobo.
- FEINSTEIN, J. S., ADOLPHS, R., DAMASIO, A., & TRANEL, D. (2011). The human amygdala and the induction and experience of fear. *Current Biology*.
- FREMOUW, W. J. y BREITENSTEIN, J. L. (1990). Speech anxiety. En H. Leitenberg (Ed.) *Handbook of social and evaluation anxiety*. Nueva York: Plenum Press.
- GARCIA RAPOSO, M. L. (2016) *Psicología y autoayuda: eres amor y posibilidades infinitas*. Círculo Rojo.
- GARCÍA URETA, TORAL MADARIAGA Y MURELAGA IBARRA (2012). Propuesta docente para la formación de comunica- dores: desarrollo de competencias psicológicas y conexión con los retos profesionales. *Estudios sobre el Mensaje Periodístico*. Vol. 18 Núm. especial octubre
- GISBERT CERVERA, M. (1997). Entornos virtuales de enseñanza-aprendizaje: el proyecto GET. Comunicación presentada en EDUTEC'97. Málaga.

GOFFMAN, Erving (1993): “La presentación de la persona en la vida cotidiana”. Buenos Aires: Amorrortu.

HARANBURU, M. y PLAZAOLA, M. 2000. **Komunikazioaren Psikologia**. Servicio Editorial Universidad del País Vasco. Bilbao (España)

HARRIS, K.R. y BROWN, R.D. (1982): “Cognitive behavior modification and informed teacher treatment for shy children”. Journal of Experimental Education, v50, 137-143.

HILTZ, S.R. y TUROFF, M. (1993). Video Plus Virtual Classroom for Distance Education: Experience with Graduate Courses, Invited Paper for Conference on Distance Education in DoD, National Defense University.

HOF, W. (2016) The Way of the Iceman: How the Wim Hof Method Creates Radiant, Longterm Health--Using the Science and Secrets of Breath Control, Cold-Training and Commitment.

KELLY, L. y J. A. KEATEN (2000). “Treating communication anxiety: Implications of the communibiological paradigm”. Communication Education

KÖNIG, Wolfbard H. (2000): “El miedo desde la perspectiva de la psicología profunda y la astrología” en ASTROLOG nº119. Lucerna (Suiza): Congreso Mundial de Astrología.

LAFUENTE ZORRILLA, Á. (2007): “Fuera la timidez: toma la iniciativa y habla”, en DIARIO VASCO, 12 de julio, Cursos de Verano.

LEONARD, T. 2002. Formación en proceso de Coaching Personal. Editorial CoachVille Spain.

- LOPEZ ORTEGA, M.A. (2011). Biblioterapia como herramienta complementaria del tratamiento psicoterapéutico para personas con miedo a hablar en público. *Revista Psicológica.com*
- MACIÁ ANTÓN, D., GARCÍA LÓPEZ, L. J. (1995). Fobia social: Tratamiento en grupo del miedo a hablar en público de cuatro sujetos mediante un diseño n=1. *Anales de psicología*
- MADARIAGA, G. T., MURÉLAGA, J., & VIDALES, N. L. (2008). Comunicación emocional y miedo escénico en radio y televisión. *Signo y Pensamiento*, 27(52), 134-144.
- MAE WOOD, Cristina (2010). "Hiperventilación vs. Preparación de Una charla para hablar en público: Efectos diferenciales sobre la experiencia de ansiedad". Memoria para optar al grado de doctor. Madrid. Universidad Complutense de Madrid.
- MAIORA, A. A., GALDOSPIN, T. M., & MARDARAS, L. 1. (2015). La superación del miedo escénico en el aula de locución informativa. *Opción*, 31(5), 15-32.
- MECA, J. S., ROSA ALCÁZAR, A. 1. y OLIVARES RODRÍGUEZ, J. (2004). El tratamiento de la fobia social específica y generalizada en Europa: Un estudio meta-analítico. *Anales De Psicología*, vol. 20 (junio).
- MEHRABIAN, A. (1972). *Nonverbal Communication*. Chicago: Adeline-Atherton.
- MORALES DOMINGUEZ, Z. y NAVARRO ABAL, Y. (2013). Evaluación de la competencia comunicativa "hablar en público" en un grupo de



universitarios tras un curso sobre habilidades interpersonales. *Revista de Enseñanza Universitaria*, vol. 39.

OLIVARES, J. y GARCIA LÓPEZ, L. J. (2002). Resultados a largo plazo de un tratamiento en grupo para el miedo a hablar en público. *Psicothema*, vol.14.

OREJUDO HERNÁNDEZ, S., NUÑO PÉREZ, J., RAMOS GASCÓN, T., HERERO NIVELA, M.L. y FERNÁNDEZ TURRADO, T. (2005). El desarrollo de la competencia para hablar en público en el aula a través de la reducción de la ansiedad ante esta situación. Estudio previo. España, *Revista Electrónica Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, vol.8

OREJUDO HERNANDEZ, S., NUÑO PÉREZ, J., FERNÁNDEZ TURRADO, T., RAMOS GASCÓN, T. y HERERO NIVELA, M.L. (2007). Participación del alumnado universitario en el aula. Una investigación sobre el temor a hablar en público en grandes grupos. España, *Revista Interuniversitaria de Formación del Profesorado*, vol.21.

OROBIOGOICOECHEA VIZCARRA, E. (2012). La presencia escénica en el intérprete musical: un estudio de caso. España, Universidad Autónoma De Madrid.

ORZÁIZ, O. (2009). Comunicación no verbal y paraverbal en el debate político entre Zapatero y Rajoy. *Tonos Digital*, vol.18, pp. 1-22.

PIÑUEL RAIGADA, J. (2013). Aplicación de un Phillips 66 para desvelar la red de apelaciones recíprocas entre agentes sociales expertos en torno al riesgo del cambio climático (cc) y su contraste con las representaciones de aludidos en el discurso informativo de la tv sobre el mismo tópico.

Congreso Nacional sobre Metodología de la Investigación en Comunicación. España.

RAPPE, Ronald y HEIMBERG, Richard (1997). "A cognitive-behavioral model of anxiety in social phobia". Sídney: Behav Res Ther, pp 741-756.

RAMOS, S., PIQUERAS, J.A. y GARCIA LOPEZ, L.J. (2008). Análisis de la eficacia y eficiencia del empleo del Videofeedback en el tratamiento de adolescentes con un trastorno de ansiedad social. México: Clínica y Salud, 2008, vol.19.

RIDAO RODRIGO, S. (2015). Enseñanza virtual: Técnicas para hablar en público. España: Universidad de Murcia.

ROBBINS, T. (1987). Poder sin límites: la nueva ciencia del desarrollo personal. Estados Unidos de América: HarperCollins Distribution Services.

RODRÍGUEZ-ARIAS PALOMO, J.L. y CERECEDO PÉREZ, M.J. (2009). Barcelona: "Miedo a hablar en público". AMF, pp 639-643.

ROSA MARÍN, Agustín (2013). "Hablar bien en público es posible, si sabes cómo". Barcelona: PAIDOS. Divulgación.

ROSO-BAS, F. (2014). Hablar en público: programa para desarrollar la competencia oral en profesionales de la salud. España: Universitat de les Illes Balears.

SPACKMAN, K. (2009). The Winner's Bible: Rewire Your Brain for Permanent Change. América: HarperCollins.

- SINGER, B. (2009). La vocecita. Domínala y logra tus metas con el poder de la mente. México: Aguilar.
- TORAL MADARIAGA, G. (2008). Comunicación emocional y miedo escénico en radio y televisión. Colombia: Signo y Pensamiento 52, volumen X17.
- VEGA VINTIMILLA, S. (2006). Diagnóstico de inteligencia emocional para el personal administrativo de la empresa Auto Rusia
- WALK, R.D. (1956) Self-ratings of fear in a fear-invoking situation. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52, 171-178.
- WEERTS, T.C. y LANG, P.J. (1978). Psychophysiology of fear imagery: Differences between focal phobia and social performance anxiety. América: *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, vol.46, pp. 1157-1159.
- WILEY & SONS, J. (2001). Interventions relating to the self and shyness (p. 405-430). América: Wiley.
- YAGOSSESKY, Renny (2001). "El poder de la oratoria". Venezuela: Jupiter editores C.A.

## **11. ANEXOS**

### **Anexo 11. 1. Referencia de los testimonios (capítulo 5)**

- T1. Marcos Colomar Serra. Emprendedor, Islas Baleares
- T2. Jordi Baño Ferrero. Emprendedor, Barcelona
- T3. Joaquim Borràs. Experto en protocolo, Barcelona
- T4. Soledad Maldonado. Perita grafopsicológica, grafóloga y terapeuta Gestalt, Granada
- T5. José Luis Piñuel Raigada. Catedrático de la Universidad Complutense de Madrid, Madrid
- T6. German Díaz Sosa. Conferenciante, experto en oratoria, autor del libro “Así se habla en público”, Colombia
- T7. Carles Lomarte. Empleado del sector financiero, Barcelona
- T8. Justo Molinero. Presidente y fundador del Grupo Radio TeleTaxi, Barcelona
- T9. Rafael López. Doctor, director del Club del Lenguaje no Verbal, investigador sobre comportamiento no verbal de la Universidad Camilo José Cela, Madrid
- T10. Arturo Bados. Doctor, profesor titular en el Departamento de Personalidad, Evaluación y Tratamientos Psicológicos de la Facultad de Psicología de la Universitat de Barcelona, Barcelona

T11. Merché Martí. Directora Infinit Air S. L., campeona de la Vuelta al Mundo, 1994, Barcelona

T12. Esther Mateu. Directora de Speakers Bureau, Barcelona

T13. Mariano Zuñel. Creativo y publicista, Murcia

T14. José Manuel Garrido Román. Licenciado en Filología Hispánica, Sevilla

T15. Leonardo Eliecer Rodríguez Brito. Pedagogo, Canarias

T16. Ángel López Hernanz. Médico rural, Sevilla

T17. Eduard Prats Cot. Director general, Campus Barcelona, Esic Business & Marketing School, Barcelona

T18. Ismael Sylla. Campeón Mundial de Oratoria de la JCI, 2011, Mali

T19. Alberto Fernández Díaz. Presidente del grupo municipal del Partido Popular en el Ayuntamiento de Barcelona, Barcelona

T20. Josep Joan Moroso. Excelentísimo rector de la Universitat Pompeu Fabra, Barcelona  
T21. Carmen García-Ribas. Directora de comunicación de la Escuela Superior de

Comercio Internacional, Barcelona

T22. Modesto Munim<sup>1</sup>. Sacerdote misionero, Kongo

T23. Richard Lim. Director adjunto JCI ASPAC, 2010, business excellence assessor, Singapore

T24. Carlo María Gallico Calabrese. Catedrático de Marketing de Esa de Business School, Universitat Ramon Llull, Barcelona

T25. Carlos Francisco Molina del Pozo. Catedrático de Derecho Administrativo, Universidad de Alcalá, y presidente del Instituto Eurolatinoamericano de Estudios para la Integración, Madrid

T26. Ángel Lafuente Zorrilla. Presidente fundador del Instituto de Técnicas Verbales, Madrid

T27. María Luisa Rivalita Ribelles. Concursante de El comecocos (Cuatro) y Licenciada en Periodismo + Derecho, Alicante

T28. Fernando Carrera López. Presidente de la Asociación de Coaching i Oratoria de Barcelona, Barcelona

T29. Jesús Gabriel Gutiérrez. Autor de La empresa y los cinco elementos, Barcelona

T30. Roland Kwemain. Presidente mundial de la JCI, 2010, Camerún

T31. Javier del Álamo. Estudiante de la Universidad Carlos III de Madrid, Madrid

T32. Alfredo Díez. Coach de alta dirección, autor de El líder interior y Coaching para dummies. Barcelona

T33. Steven Price. Executive director del European Institute for Industrial Leadership, Bélgica

T34. Linh Ta Cam. Ingeniero de mantenimiento en Shell, Países Bajos, Holanda

T35. Ángel Mario Valdivielso. Barítono y profesor de técnica vocal, País Vasco

T36. Luis Vicente Muñoz. Director general business media, Madrid

T37. Iván Mañero Vázquez. Cirujano plástico reparador y estético, profesor de la Universitat Autònoma de Barcelona, Madrid

T38. Gonzalo Gasós. Asesor sénior en la Federación Bancaria Europea, Bélgica

T39. Kris Sierens. Gerente en BeforeTheHype, senador de la JCI, expresidente de JCI Flanders, presidente del grupo de expertos de marca en la Fundación Stima Marketing, Países Bajos

T40. Antonio Cañete i Martos. Secretario General de Pince, portavoz de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, Barcelona

T41. José Antonio Cobacho Gómez. Excelentísimo rector de la Universidad de Murcia, Murcia

T42. Albert Rivera. Presidente de Ciudadanos-Partido de la Ciudadanía y diputado del Parlament de Catalunya, Barcelona

T43. Carlos García-Hirschfeld. Director general de La Nuez, Madrid  
T44. Ramón Campayo. Campeón Mundial de Memorización, Albacete

T45. Edward A. Rodríguez. Conferenciante transformacional, coach, autor de la página [www.InPoderateSiempre.com](http://www.InPoderateSiempre.com), Nueva York

T46. María A. Sánchez. Asesora pedagógica, experta universitaria en asesoría de imagen y marketing personal, Alicante

## **Anexo 11. 2. Recopilación de los Testimonios del análisis de las experiencias de hablar en público de profesionales (Capítulo 5)**

### **Testimonio 1**

---

Yo era un chico muy tímido a quien le daba pánico salir a hablar en público. La noche antes me tomaba tilas y apenas podía dormir. Sentía en mi estómago un cosquilleo incesante y las piernas temblaban al ritmo de los tambores de Río de Janeiro. Sufría sólo de estar de pie ante la clase. Notaba las miradas de mis compañeros como clavos oxidados en mi piel. El papel en el que me había preparado un esquema tenía vida propia. ¡Qué horror! Lo único que salía bien era el tono de voz, alto y rotundo. Sin embargo, hablaba muy rápido. Con la experiencia de verme obligado a hablar ante pequeños grupos, tener un trabajo de cara al público, defender argumentos en el partido que milito, empecé a dominar un poquito el arte de la oratoria: controlar los silencios, el tono de voz, la velocidad, la vestimenta; mirar a los ojos a cada uno de los receptores; y, sobre todo, hablar sobre un tema que domino o que me haya preparado muy bien. Hoy doy clases a un grupo de veinte alumnos formados por exigentes empresarios. Considero que soy capaz de improvisar fácilmente y con éxito. Estoy tranquilo, me da igual lo que me pregunten, ¡sé que puedo! He recibido buenas críticas por parte de los alumnos: «Cuando hablas, tienes credibilidad. Tal vez lo que digas no sea correcto, pero la forma como lo dices hace que te crea». Según mi horóscopo (Libra ascendente Aries), mi don es la comunicación. No sé si tengo algún don, pero sí creo que la comunicación hoy en día es el instrumento más poderoso de la sociedad, de aquella que es capaz de emocionar. Seguramente no presentaré las noticias de Antena3 ni sea un líder político, pero seguiré puliendo mi capacidad de exponer en público como si de un diamante se tratara.

MARCOS COLOMAR SERRA  
EMPREENDEDOR, ISLAS BALEARES

### **Testimonio 2**

---

Cuando era un adolescente no me gustaba nada tener que presentar un trabajo delante de mis compañeros; me daba verdadero pavor subir a la tarima del profesor. Años más tarde, siendo estudiante universitario, seguía con este miedo, incluso escogía las asignaturas en función del profesor que menos presentaciones orales requería a los estudiantes. En segundo de carrera, un profesor dijo que se necesitaba un delegado de clase; en ese momento, un amigo me dio un toque en la espalda y me dijo: «Venga, Jordi, preséntate como candidato». Yo me quedé perplejo y no supe qué responder. Al final, me armé de valor y presenté mi candidatura. Fui elegido delegado durante tres años, con lo cual tuve que hablar varias veces delante de todo el grupo y de algunos profesores. Me lo tomaba como un reto, me estaba superando a mí mismo. Al mismo tiempo, me sentía muy orgulloso de haber vencido mis miedos e inseguridades.

También pasé a formar parte de una asociación de estudiantes en la que tuve que hablar en público muchísimas veces y asistir a muchos congresos. Me siento muy orgulloso de haber dado esos pasos cuando era un estudiante, porque aprendí muchas cosas y vencí muchos miedos. En cada una de esas charlas o ponencias en las que yo intervenía, conocía a mucha gente que después venía y me felicitaba, me hacía alguna pregunta y me daba su tarjeta de contacto. La verdad es que conseguí muchos contactos en esa



época. Actualmente gestiono mi negocio familiar y tengo que estar a diario hablando con clientes. Me considero un orador bastante hábil y con poder de convicción; aprendí todas estas cualidades durante mi etapa universitaria y las perfeccioné en mi vida profesional.

JORDI BAÑO FERRERO  
EMPREENDEDOR, BARCELONA

---

### **Testimonio 3**

Hace veintitantos años que me dedico a dar clases en escuelas de azafatas, secretariado, escuelas de negocios y universidades. En mis clases busco, ante todo, la sonrisa de mis alumnos. Claro que quiero que aprendan, pero creo que si lo hacen sonriendo el efecto será mayor. Pueden aprender alguna cosa nueva, ya sea por mi explicación o por la anécdota asociada, de esta manera, cuando explico algo, tienen dos posibilidades en lugar de una para recordar lo comentado en clase.

Los alumnos llegan al aula sin saber que los utilizo en mi provecho. Necesito oír sus risas igual que un drogadicto necesita su dosis o un alcohólico su bebida. A veces paso una temporada sin dar clases y vivo en la angustia, me falta algo y sé muy bien lo que es. Yo, como profesor, debería enseñar, pero en realidad voy a saciar una necesidad. Ellos no saben nada de mi adicción, pero cada sonrisa que les arranco me da vida para seguir esperando la sonrisa siguiente.

JOAQUIM BORRÀS  
EXPERTO EN PROTOCOLO

---

### **Testimonio 4**

Cuando comencé a impartir cursos debía transmitir los conocimientos que me cautivaban. Comprendí que era tan importante la forma (la manera en que expones) como el fondo (el contenido). Es vital que tu exposición emocione y divierta a los alumnos mientras aprenden. La oratoria ha cambiado la forma de comunicarme con el otro, es el puente que hace posible compartir un mensaje. Es necesario esmerarse en hacerlo viable para poder llegar.

SOLEDAD MALDONADO  
PERITA GRAFOPSICOLÓGICA, GRAFÓLOGA Y TERAPEUTA GESTALT

---

### **Testimonio 5**

La oralidad nunca puede ejercitarse sin una puesta en escena. Y para eso la sociedad establece escenarios específicos que le sirven de marco, en cuyo interior, cobra sentido la actuación de los personajes que, hablando, persiguen objetivos personales y/o aspiraciones sociales. Recuerdo un interrogatorio policial al que fui sometido en el año 1968, tras haber participado como actor en un recital celebrado en la universidad con motivo del Día Universal de los Derechos Humanos. Junto a otros colegas de mi grupo de teatro, habíamos recitado poemas de Miguel Hernández y César Vallejo. En aquel escenario y aquella fecha, el discurso poético en torno a la libertad cobró un sentido a propósito del cual nos interrogaron a los detenidos. No pudiendo probar que fuéramos responsables de haber organizado el recital, se nos acusó de «creer y hacer creer el discurso reivindicativo» que con tanta destreza dramática habíamos interpretado. A lo

cual yo respondí: «Siendo casi un niño, con trece años, tuve que interpretar el papel de diablo en un auto sacramental de Calderón de la Barca organizado en la catequesis de la parroquia. Y nunca el párroco me acusó de haber blasfemado, a pesar de haber recibido grandes aplausos por ello».

Ésta fue la primera experiencia que tuve de la estrecha relación existente entre la manera de enfocar un discurso y los marcos por los que se interpreta la oralidad.

JOSÉ LUIS PIÑUEL RAIGADA  
CATEDRÁTICO DE LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

---

### Testimonio 6

Una persona que no habla bien, ni administra, ni gestiona, ni se comunica, ni vende bien. Comunicar no es hablar, sino hacerse entender. Porque el mensaje no es lo que usted dice, sino lo que el otro entiende. La oratoria, hablar bien en público, es absolutamente fundamental. Quien no habla bien, no vende bien sus ideas, productos o servicios. Se cuentan por millones los negocios, las oportunidades, las ventas, que se dejan pasar todos los días, en el mundo entero, por no hablar bien en público. Llene su cabeza de conocimientos, que después esos conocimientos le llenarán los bolsillos de plata. Quien dice que la capacitación es costosa, es porque no le ha hecho el cálculo a la ignorancia. Lea y aprenda.

GERMÁN DÍAZ SOSSA  
CONFERENCIANTE EXPERTO EN ORATORIA, ESCRITOR Y AUTOR DEL LIBRO ASÍ SE HABLA EN PÚBLICO,  
PREMIO MUNDIAL REY DE ESPAÑA, 1992

---

### Testimonio 7

En una sociedad como la actual, la oratoria es esencial. Desde pequeño siento fascinación y un gran respeto por el arte de hablar en público. Fascinación por ver cómo los grandes líderes se dirigen a las masas y éstas los escuchan atentamente, fascinación por ver cómo la oratoria es capaz de crear emociones y mover a la gente hacia grandes retos. Respeto por la dificultad de hacer un discurso, siempre he sido una persona que ha tenido pánico a hablar en público, hasta que un día entré a formar parte de la Junior Chamber International (JCI). Allí, aparte de conocer a Agustín Rosa, a quien me une una relación de amistad, empecé a perder el miedo al arte de la oratoria, allí empecé a entender los secretos de este arte. Ser capaz de hablar en público te cambia la vida, ya que te da seguridad, te permite saber que puedes transmitir a la gente tus sensaciones y tus emociones. Sin duda, una de las mejores cosas que uno puede hacer en esta vida es practicar el arte de la oratoria.

CARLES LOMBARTE  
EMPLEADO DEL SECTOR FINANCIERO

---

### Testimonio 8

La capacidad de comunicación oral es algo innato en los seres humanos, pero debe ser educada y desarrollada a lo largo de la vida. Aprendemos a leer y a escribir, y accedemos a diferentes grados de cultura, que nos permiten adquirir capacidad crítica para discernir qué pasa a nuestro alrededor. Con todos estos elementos adquiridos somos capaces de

construir un discurso adecuado a nuestros ámbitos de relación: la familia, el trabajo, la política, la radio... cada uno de ellos exige un nivel de lenguaje y expresión específicos en consonancia con el auditorio y el contexto. Hasta aquí los elementos comunes, no obstante, cada persona desarrolla diferentes grados de capacidad comunicativa. La vehemencia, el conocimiento, la empatía, la pasión... elementos fundamentales a la hora de ser valorados en el espacio público de comunicación. A lo largo de mi carrera profesional he ido construyendo mi discurso a base de escuchar a mucha gente cada día. El éxito en la radio se sustenta en percibir adecuadamente aquello que el oyente piensa, cree y desea. A partir de aquí puedes construir el relato radiofónico. Yo lo he hecho así y no me ha ido mal.

JUSTO MOLINERO  
PRESIDENTE Y FUNDADOR DEL GRUPO RADIO TELETAXI

### **Testimonio 9**

---

El hecho de saber comunicar públicamente, bien sea ante un grupo reducido de personas, bien ante un gran auditorio, adquiere tanta importancia como el contenido del discurso en sí mismo. Es la unión entre la fuerza de la emoción y la precisión de la razón. Dominar las técnicas de la oratoria le permitirá emocionar a su público, lo cual, unido al dominio del tema que se presente, creará una explosión de comunicación. En mi trayectoria profesional existe un antes y un después, un punto de inflexión marcado por la forma de comunicarme verbal y no verbalmente. Captar la atención del público, emocionar y recoger el feedback que el auditorio te envía con su cuerpo y con su rostro es algo que marca definitivamente la diferencia.

RAFAEL LÓPEZ  
DOCTOR, DIRECTOR DEL CLUB DEL LENGUAJE NO VERBAL, INVESTIGADOR  
SOBRE COMPORTAMIENTO NO VERBAL DE LA UNIVERSIDAD CAMILO JOSÉ CELA

### **Testimonio 10**

---

Mi interés por el tema de hablar en público se hizo especialmente patente durante mis estudios de Psicología. En la universidad me sorprendieron dos cosas: primero, lo poco que participaban en público muchos de mis compañeros, debido al miedo que los atenazaba, aparte de lo poco que facilitaba la universidad española la intervención en público; y segundo, la falta de habilidad de algunos profesores para impartir las clases de un modo eficaz y gratificante. Esto me condujo, a desarrollar y poner a prueba un programa para ayudar a las personas a superar su miedo escénico; y por otra, a impartir durante varios años seminarios dirigidos a mejorar la formación de profesores. Por lo que he tenido la satisfacción de proporcionar recursos a un gran número de personas, pero también me ha servido para perfeccionar mis habilidades y aprender de mis alumnos. En mi trabajo, hablar en público supone la oportunidad no sólo de aportar ciertos conocimientos, sino de intentar motivar a los otros para interesarse por temas que creo que pueden ser importantes. Y todo esto, mediante la búsqueda de una comunicación recíproca con el auditorio.

ARTURO BADOS  
DOCTOR, PROFESOR TITULAR DE LA FACULTAD DE PSICOLOGÍA DE LA UNIVERSITAT DE BARCELONA

### **Testimonio 11**

---

Si dedico un momento a reflexionar, mi vida ha girado entorno a conseguir nuevos retos y en buscar el afán de superación. Sin duda todo ello no habría sido posible sin una constante dedicación y una fuerte motivación personal por aquello que amas. Gracias a estas constantes he avanzado y afrontado diferentes retos, tales como hablar en público, ya que plasmar tus vivencias y transmitir experiencias no es tarea fácil si no lo haces motivado y preparado. En la aviación y sobre todo en la competición utilizamos todas nuestras habilidades para llegar a nuestra meta con éxito. Para el orador es lo mismo, utilizamos todos nuestros recursos, experiencias y vivencias para que nuestro mensaje llegue a los oyentes. Nosotros mismos somos quienes nos limitamos y decidimos hasta dónde podemos llegar. Volar me ha permitido ver el mundo con otros ojos y disfrutar de lo que hago en cada momento. Y ahí es donde radica el gran secreto, disfrutar de aquello que haces te cambiará la vida y tu forma de ver el mundo. No he nacido con alas, pero me las he puesto.

MERCÉ MARTÍ

DIRECTORA INFINIT AIR S. L., CAMPEONA DE LA VUELTA AL MUNDO, 1994

### **Testimonio 12**

---

Hablar bien es... ¡todo un arte! Es como saber cocinar. Un acto puro de creatividad. Hay que saber seleccionar los ingredientes necesarios y adecuados en cada ocasión, saber quién te estará escuchando y por tanto a quién vas a tener que seducir, trabajar no sólo la calidad de lo que se dice, sino también la forma, jugar con todos los elementos a nuestro alcance, los silencios, la mirada, los gestos, la musicalidad, los susurros... Ser observador e intuir lo que siente tu público... Y dejar que fluya un torrente de sensaciones que se transmiten con la palabra para hacer de ese acto de comunicación una acción sublime... y enamorar. En mi trabajo he visto infinidad de conferencias de muchas celebridades, algunas dominaban la oratoria... otras no. Algunas dominaban los contenidos, otras no. La excelencia de un speaker está en dominar ambas y es entonces cuando se produce la conexión.

ESTHER MATEU

DIRECTORA DE SPEAKERS BUREAU

### **Testimonio 13**

---

Hace unos años asistí al curso de Oratoria y Retórica de la Universidad de Murcia que impartió Agustín Rosa. Participar en este curso me supuso una experiencia inolvidable, muy positiva y enriquecedora. Tanto fue así que se lo recomendé a mi esposa, que también lo realizó un año después. Lo aprendido en este curso me ha ayudado en numerosas ocasiones para presentar ofertas a mis clientes e impartir alguna charla siguiendo las pautas marcadas por Agustín en su curso. Pero más que nada, la visión optimista y alegre transmitida por él me ha servido de ejemplo en mi quehacer diario. Espero que Agustín continúe sembrando su saber de esa forma tan cautivadora en todos los que tengan ocasión de disfrutar de sus seminarios.

MARIANO ZUÑEL

CREATIVO Y PUBLICISTA

#### **Testimonio 14**

---

Hablar en público no es tarea fácil y prueba de ello somos los profesores. Creo que es una profesión complicada y una de las razones es el público al que nos enfrentamos, exigente, pero a veces despistado, inquieto a la vez que interesado. Pienso que cuando uno va a hablar ante un público debe tener los nervios del artista, que te mantienen despierto, atento para no olvidar nada, pero ¿cómo se eliminan los nervios que nos atenazan?

No es algo nuevo, pero a mí siempre me ha ayudado la respiración diafragmática. Está bien realizarla en un lugar tranquilo, a solas si es posible, para lograr una buena concentración, momentos antes de la exposición y si podemos también durante ésta. Lo que conseguimos con ello es relajación, concentración y seguridad. Con los ojos cerrados y en una posición relajada inspiramos, notando cómo nuestro vientre sale y nuestros hombros no se mueven, porque si es así lo estamos haciendo mal. Al principio se puede notar cierta sensación de mareo que es normal, porque no solemos tomar tanta cantidad de aire y eso mareo. Debe hacerse por repeticiones, percibiendo los detalles de la respiración, entonces empezamos a concentrarnos.

Otro aspecto importante es la modulación de la voz, controlar no sólo las pausas o el volumen es importante para hacer llegar nuestro discurso; también lo es que nuestra voz salga con personalidad, limpia y segura. En lugar de toser, es preferible tragar saliva, además debemos mantener un tono en el que nos encontremos cómodos y no forzarla voz en extremo. Con todo ello evitamos dañar nuestro aparato fonador. Mediante el control de la respiración y la voz, logramos que el público se olvide de nuestros nervios, haya un clima relajado y recaiga toda la atención en el discurso.

JOSÉ MANUEL GARRIDO ROMÁN  
LICENCIADO EN FILOLOGÍA HISPÁNICA

#### **Testimonio 15**

---

Ya hace unos años, yo era apenas un joven, ingenuo, inseguro y tímido universitario, pero con muchas ganas de divertirme y conocer cosas nuevas. Quizá casualidad, quizás el destino, encontré un letrado sobre un curso de cómo hablar en público impartido por Agustín Rosa, me apunté sin pensarlo. Cuando por fin llegó el primer día, recuerdo a ese profesor trajeado, con amplia sonrisa, mirándonos y transmitiendo mucha seguridad. Lo que no sabía es que ese curso me cambiaría la vida por completo. A partir de ese momento cooperé activamente en sus actividades. Más tarde, encontré trabajo para dar charlas en colegios para niños. Mis inicios fueron torpes, pero aprendí a través de la experiencia, de sus consejos y de mucho practicar.

Me gustaría destacar que los primeros minutos son fundamentales para captar la atención y ganarte al público: sorprende con una anécdota, un cuento o metáfora que esté relacionada con el tema. Durante el discurso, sé claro y conciso en lo que dices, adáptate a la audiencia, a su nivel de edad y cultural, haz una pregunta al aire para comprobar si se han enterado de lo dicho y por último acaba con un gran final. Durante la charla y al terminar ésta, da la posibilidad de participación al público con preguntas o actividades prácticas que refuercen el aprendizaje teórico, porque como todo buen educador debe de saber, en el aprendizaje lo meramente teórico se olvida prontamente. Son necesarias la práctica y la experiencia para que ese aprendizaje quede totalmente integrado en la persona.

En la actualidad imparto cursos de formación, siento seguridad a la hora de hablar en público, aunque siempre me quedará el hormigueo del primer momento. Dentro de mí siempre seré ese chico tímido y un poco soñador, con muchas ganas de emprender y aprender. La excelencia se consigue con el trabajo constante y arduo. Como consecuencia de mi afición por la oratoria, creé un espacio dedicado al arte de hablar y transmitir.

LEONARDO ELIECER RODRÍGUEZ BRITO  
PEDAGOGO

#### **Testimonio 16**

---

La premisa necesaria para hablar en público, desde mi punto de vista, es la preparación del tema que conlleva el dominio del discurso. Esto me da la seguridad de que el contenido de mi disertación seguro. Dos cosas importantes a la hora de la exposición son la imagen externa del orador y el ambiente o escenario, es decir, la puesta en escena, que incluye el tono de voz y el sonido. Dentro de mi profesión es necesaria, además, si hablas con pacientes, empatía y cierta autoridad para transmitir lo que quieres decir y que sea digerible por el oyente. Por último, es necesario utilizar un vocabulario asequible al público sin caer en la vulgaridad.

ÁNGEL LÓPEZ HERNANZ  
MÉDICO RURAL

#### **Testimonio 17**

---

Recuerdo que en abril de 1992 fiché por el grupo asegurador Mapfre en Cataluña. Cada año, en enero, se realizaba la convención anual que servía para presentar los nuevos productos a la red de ventas y los incentivos comerciales. A los pocos meses de trabajar en esta compañía y con tan sólo 24 años me tocó intervenir durante una hora para presentar los objetivos de la sociedad de valores del grupo ante un auditorio de más de 700 personas.

Cometí todos los errores del principiante, pero supuso para mí un punto de inflexión. Algunos consejos, además de que prepares la intervención con tiempo, son: asegúrate de conocer el auditorio y familiarizarte con el lugar desde el que vas a hablar; si vas a intervenir una hora, debes tener mensaje para dos. Al principio uno gestiona mal los tiempos y las pausas, y suele correr más de la cuenta, de manera que te puedes quedar sin contenido, que es lo que me pasó a mí.

Después de tantos años, sigo necesitando familiarizarme con el auditorio unas horas previas, esto te da seguridad. Si empiezas por un reto muy difícil, la velocidad de aprendizaje es mayor, después de mi primera intervención en público disfruto con cada nueva oportunidad y con el tiempo adquieres recursos que te permiten sobreponerte a cualquier situación. La experiencia es un grado.

EDUARD PRATS COT  
DIRECTOR GENERAL, CAMPUS BARCELONA, ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL

## **Testimonio 18**

---

La frase que mejor resume la Competición Mundial de Oratoria es: «La excelencia corresponde a aquellos que están mejor preparados». Me gustaría compartir una anécdota de esta competición con todos vosotros: me prometí hacer llorar un poco al público, y me las arreglé para hacerlo. Cuando algunos me preguntaron por qué estaba llorando, respondí «la paz es una realidad para los europeos y los americanos, mientras que, en mi continente, África, es un sueño imposible de alcanzar, como estrellas que sólo podemos ver».

Un primer consejo que quiero compartir: ama lo que haces. Sólo así podrás conseguir que los demás disfruten y les guste tu trabajo. Mi segundo consejo: da vida a las palabras, es decir, habla desde el corazón, así llegarás a tu auditorio. Mi tercer consejo: ten siempre un mensaje que entregar a tu auditorio. Un pequeño truco que aplico antes de salir a realizar una presentación es cantar. Me ayuda a estar más relajado y entrar con más energía. La JCI me ha dado la oportunidad de descubrir esta otra personalidad que había en mí, y estoy de acuerdo cuando los miembros de la asociación dicen que esta organización es una verdadera escuela de vida.

ISMAEL SYLLA

CAMPEÓN MUNDIAL DE ORATORIA DE LA JCI, 2011

## **Testimonio 19**

---

Una de las cosas que aprendí durante la universidad es que si no sabes expresarte correctamente, no eres capaz de desarrollar tus ideas e influir. Las personas que dominan el arte de la elocuencia tienen mayor éxito. En los centros escolares no se presta una especial atención a la enseñanza de la expresión oral. Aprendemos a leer y a escribir, pero no nos enseñan a «hablar» y mucho menos a hacerlo en público. La actividad política requiere expresar unas ideas públicamente, y hacerlo coherentemente y de manera convincente. Dicen que entre los grandes líderes que condujeron pueblos o personajes que dejaron una marcada huella en la historia, ha habido ciegos, sordos, cojos, lisiados, pero nunca ha habido un mudo. La forma en que nos comunicamos condiciona cómo te ven los demás. Si lo haces mal te verán como una persona insegura, con poca credibilidad, y hasta te ignorarán. Pero si posees una buena oratoria, te seguirán, porque transmitirás seguridad y te entenderán. Hay que saber hablar para ser escuchado. Un político necesita ser capaz de generar respuestas ante las distintas necesidades que van surgiendo en la sociedad. El político ha de tener también la capacidad de seleccionar aquellos temas que mejor definen su propuesta y exponerlos de tal forma que sean fácilmente asimilables por su interlocutor, manteniendo en todo momento su atención y no dando pie a interpretaciones equivocadas. Es aquí, en el campo de la oratoria, donde decidimos la efectividad de un trabajo elaborado previamente.

ALBERTO FERNÁNDEZ DÍAZ

PRESIDENTE DEL GRUPO MUNICIPAL DEL PARTIDO POPULAR EN EL AYUNTAMIENTO DE BARCELONA

## **Testimonio 20**

---

La oratoria ha influido mucho en mi vida. Estudié Derecho, soy profesor de Filosofía del Derecho y, desde hace siete años, soy el rector de la Universitat Pompeu Fabra. Jurista, filósofo y un cargo institucional como el de rector requieren una continuada capacidad para hablar en público. Para mí el discurso oral está muy ligado con la capacidad de argumentar y convencer, además de la función de realizar una narración que articule el proyecto que lidero. Construir una narración para una institución es darle sentido, es ubicarla en el lugar que le corresponde en el espacio público.

El mejor de todos los oradores, Cicerón, fue jurista, filósofo, además de ostentar varios cargos institucionales en el período final de la República romana. Sólo pido—siempre hago bromas sobre esto con una persona especialista en Cicerón, a quien admiro mucho— que la fortuna final me sea más propicia de lo que fue con él.

JOSEP JOAN MORESO  
EXCELENTÍSIMO RECTOR DE LA UNIVERSITAT POMPEU FABRA

## **Testimonio 21**

---

Para triunfar en los negocios hay que seducir al mercado, pero ésa no es una seducción que se consigue enseñando más o menos centímetros de piel. Es nuestra inteligencia la que nos tiene que enseñar a identificar y gestionar el miedo a no ser queridas y la fragilidad que esto supone, y darnos la posibilidad de incorporar a nuestra vida profesional y personal un comportamiento estratégico. Ésa es una variante de la inteligencia que seduce por igual a hombres y mujeres. Cuando comunicas sin miedo eres carismática, y eso, señoras, arrasa más que unas piernas bonitas. La seducción es imprescindible en todos los ámbitos de nuestra vida. Seduce quien persigue sus objetivos sin miedo, quien comunica su identidad, quien tiene un buen discurso y cree en él; seducen las personas a las que les gusta la gente, seducen quienes transmiten seguridad y confianza.

Observa cómo comunica una mujer y en casi todos los casos verás a alguien que coquetea. Coquetear es tratar de gustar adaptándonos a los supuestos deseos de los demás. En resumen, irá adaptando su mensaje a lo que sospecha que son los deseos de los demás, hasta deformarlo de tal manera que nadie querrá comprarlo. Esto lo hacemos de manera inconsciente. Cuando intervenimos en una reunión, lo hacemos con poca voz, con poca convicción y terminando la frase con palabras casi imperceptibles. Empezamos con un «quizá diga una tontería» o con aquella frase maldita: «Intentaré...». Son palabras y actitudes de coquetería, es decir, de fragilidad y adaptabilidad. La seducción envía un mensaje que dice «tengo algo poderoso» y los demás te siguen. La coquetería envía un mensaje que dice «quiero gustaros» y el resultado es que nadie confía en t1.

CARMEN GARCÍA-RIBAS  
DIRECTORA DE COMUNICACIÓN DE LA ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO INTERNACIONAL

## **Testimonio 22**

---

Después de doce años de formación y estudio preparándome para el sacerdocio, me acuerdo cómo me quedé blanco durante la primera misa que presidí en el pueblo de mi padre. Todo iba bien al inicio, pero en el momento de la homilía, viendo todos los ojos fijos en mí, me puse nervioso, ya no me acordaba de nada. No me acordaba ni siquiera



de la chuleta que tenía en mis manos, donde había escrito el esquema de mi comunicación. Se me ocurrió de repente entonar una canción en el dialecto del pueblo. Hubo una reacción positiva de la audiencia. Cogí confianza y desde allí arranqué mi homilía. Fue una predicación larga de una hora. Al inicio, me di cuenta de que mi lenguaje era demasiado teológico y poco comprensible para mis feligreses. Lo pude leer en los rostros de la gente. La mayoría empezaba a dormirse. Supe reaccionar a tiempo para conectar de nuevo con ellos. Empecé a utilizar proverbios y dichos en la lengua del pueblo. Hubo gritos de alegría como signo de aprobación.

MODESTE MUNIMI  
SACERDOTE MISIONERO

### Testimonio 23

---

La habilidad de hablar en público no es un don de Dios, sino un requisito necesario en el mundo actual en que vivimos. La oratoria es la habilidad para comunicarse cara a cara con una gran cantidad de personas a la vez, para motivarlas, impresionarlas y conseguir difundir tus ideas. Como conferenciante y orador durante gran parte de mi vida profesional, estoy habituado a dar discursos improvisados en los momentos más inesperados. Por lo tanto, he tenido que aprender a estar informado de los temas de actualidad y a ser capaz de presentar de forma divertida y sencilla, además de tener que romper el hielo. Gracias a ello, el leer y el estar siempre informado se ha convertido en un hábito en mi vida, aspectos que sin duda me han ayudado a mejorar mi conocimiento y a desarrollar mis habilidades en comunicación. Hablar en público te ayudará a superar tus miedos y tus preocupaciones, incluso te suscitará interés y desearás tener nuevas oportunidades de expresarte ante un auditorio. Por eso, deseo al lector que tenga mucho éxito en el fantástico mundo de la oratoria.

RICHARD LIM  
DIRECTOR ADJUNTO JCI ASPAC, 2010, BUSINESS EXCELLENCE ASSESSOR

### Testimonio 24

---

Mis primeras experiencias de hablar en público fueron cuando tenía unos dieciocho años, cuando me ofrecieron presentar un programa de música en directo en una de las muchas radios privadas que se habían abierto en Italia, fruto de una ley que permitía liberalizar la radio y la televisión. Durante unos años más siguieron otros programas de radio, algunos en televisión y hasta unas cuantas participaciones en conciertos de música en directo en calidad de presentador. Años después, descubrí que aquellas experiencias me dotaron de una cierta capacidad oratoria que fue muy útil para mi vida profesional como profesor, directivo y político.

Saber explicarse captando la atención de las personas y conseguir interesarles y motivarlos es esencial en cualquier profesión. Es por ello que en Esade, entre otras habilidades directivas, tratamos de dotar a nuestros estudiantes de experiencia y capacidad oratoria, convencidos de que saber hablar en público les será muy útil en su desempeño profesional.

CARLO MARIA GALLUCCI CALABRESE  
CATEDRÁTICO DE MARKETING DE ESADE BUSINESS SCHOOL, UNIVERSITAT RAMÓN LLALLA

## **Testimonio 25**

---

La oratoria es el arte de hablar con elocuencia y convicción. Su principal finalidad es la de persuadir. Qué gran arma, utilizada ya en la época de Cicerón, para lograr por medio de la palabra y no de la guerra los objetivos deseados. Desde mi posición de profesor puedo recalcar la importancia de este género literario. Su aplicación en mis funciones diarias como docente es fundamental. La capacidad que otorga este proceso comunicativo para transmitir de manera directa la información y para conectar con los alumnos es esencial para la correcta aprehensión de los conceptos que en mis clases se imparten. Pero es que, además, hoy en día, y tal como se encuentra la sociedad, se hace indispensable dirigirse con claridad y nitidez a los alumnos, con el objeto de motivarlos, para que sean conscientes de la realidad en la que viven, sin perder sus expectativas de futuro profesional. La oratoria es el instrumento idóneo para influir, de forma positiva, en el proceso de formación y capacitación de los estudiantes, al tiempo que darles una visión profesionalizada de lo que van a ser sus actuaciones en la sociedad. En definitiva, las palabras que en el contexto jurídico mis maestros sembraron con tanta pasión e intensidad en mí, constituyen hoy los frutos de mis aportaciones a los éxitos de mis alumnos en el mañana. La palabra es todo en el ámbito del derecho y para mí ha sido trascendental en el desarrollo de mi actividad personal y académica.

CARLOS FRANCISCO MOLINA DEL POZO

CATEDRÁTICO DE DERECHO ADMINISTRATIVO, UNIVERSIDAD DE ALCALÁ,  
Y PRESIDENTE DEL INSTITUTO EURO LATINOAMERICANO DE ESTUDIOS PARA LA INTEGRACIÓN

## **Testimonio 26**

---

El descubrimiento de la comunicación oral supuso un cambio radical en mi personalidad, en mi vida y en mi vocación. El pavoroso terror escénico, al que tuve que enfrentarme a mis diez años, me llevó a observar con pasión cómo hablaban los demás, a desmitificar la oratoria, y a crear un método para su docencia, tan sencillo como sólido. Aquellos «amor-intriga» y «odio-terror» hacia la palabra gestaron en mí, a lo largo de décadas, una personalidad imbatible: sólo de ella procede la palabra que comunica con eficacia y entusiasmo. Y como lo que regalan el destino o la providencia hay que difundirlo entre el pueblo, creció en mí una vocación ardorosa por llevar a todo el mundo el dominio de la comunicación oral, en todo tiempo y lugar, y ante cualquier tipo de público. Si la consolidación de la personalidad me hubiera ocurrido sólo a mí, cabría achacarla a una evolución íntima casual e incontrolable. Pero el mismo fenómeno ocurre en todo aquel que pone en práctica una metodología lógica en ese gran taller de la palabra hablada que es la vida diaria.

ÁNGEL LAFUENTE ZORRILLA

PRESIDENTE FUNDADOR DEL INSTITUTO DE TÉCNICAS VERBALES

## **Testimonio 27**

---

Pese a estudiar Periodismo, era la primera vez que participaba en un concurso de oratoria. La verdad es que no estaba demasiado convencida. Pero como me gusta probarlo todo, arriesgué, y gracias a ello puedo decir que ha sido una de las experiencias más bonitas, interesantes y enriquecedoras que he vivido. Gracias a ser capaz de

ponerme delante de seiscientas personas y enfrentarme a mis nervios, me he dado cuenta de que en realidad soy más fuerte de lo que creía y, sobre todo, me ha hecho creer que puedo ser capaz si quiero, de hacer lo que me proponga. Pero no sólo eso, en el concurso he descubierto también que en la vida las cosas no ocurren porque sí y que puedes encontrar personas maravillosas donde nunca lo esperarías. Creo que no he ganado porque ha influido bastante mi expresividad, con la que manifestaba cierta preocupación por saber que me juego el último curso de dos carreras faltando tanto a clase. Y creo que ha influido, sobre todo, el hecho de que me costaba ser yo misma cuando salía ante el público, cosa que podría haber acabado superando con un poco más de tiempo. Fuera soy una persona dinámica, muy habladora, sonriente, llena de ganas y vitalidad, pero en plató me resultó difícil expresarlo, lo que guarda relación con lo primero que he expuesto. Aunque me lo he pasado muy bien y he sido feliz. ¡La próxima vez será!

MARÍA LUISA RIBALTA RIBELLES

CONCURSANTE DE EL COMECOCOS (CUATRO) Y LICENCIADA EN PERIODISMO + DERECHO

---

### Testimonio 28

Desde bien pequeño he tenido facilidad para hablar en público ¿gracias a qué? O más bien, ¿gracias a quién? Cuando era aún un niño que apenas sabía hablar, mi padre me empujó a vencer esas pequeñas cosas que me daban vergüenza. Cosas como ir a pedir la cuenta en un bar o ir simplemente que me cambiaran el refresco cuando no estaba lo suficientemente frío. Esas pequeñas cosas cuando eres pequeño te suponen algo terrible, pero te haces a ello, y sin duda van conformando lo que eres el día de mañana. Perdí el miedo a interactuar con la gente, el miedo a hacerte oír en un mundo que todavía te va grande, incluso perdí el miedo a hablar en público.

La verdad es que después de las experiencias descritas anteriormente nunca supuso para mí un problema el hecho de hablar delante de mucha gente, pese a que evidentemente siempre ha existido un respeto que aún a día de hoy tengo y creo no debo perder, pero al llegar a la universidad me di cuenta de lo difícil que se le hacía a mucha gente expresarse delante de los demás. ¿El denominador común? La vergüenza. Fue entonces cuando decidí buscar la manera de que mis amigos «saltaran» esa barrera y empecé a organizar pequeños cursos. A día de hoy estos pequeños cursos se han convertido en una de mis pasiones y he descubierto que lo de hablar en público es para todos, sólo hay que encontrar la manera de «saltar las barreras» que nos lo impiden, diferentes según la persona.

FERNANDO CARRERA LÓPEZ

PRESIDENTE DE LA 'ASSOCIACIÓ DE COACHING I ORATORIA DE BARCELONA'

---

### Testimonio 29

Una paradoja: aprendí a hablar en público por puro miedo a hablar en público. Yo siempre he sido muy tímido y muy reacio a hablar en público, y de niño aún más. A los quince años me presenté a un programa de radio, para presentar mi disco favorito. Lo pasé fatal y no me quité la espina hasta bastante tiempo después. A los veintidós, empecé a trabajar en una institución de postín. Sin embargo, el destino me dio una colleja que aún recuerdo. El jefe, pudiendo escoger entre varias personas del equipo con más desparpajo que yo, me «obligó» a que tuviera el «honor» de hacer las visitas guiadas a grupos que solicitaban venir a la institución. Y fue ahí, de manera «obligada», cuando empecé a entrenarme

para hablar ante grupos que a menudo llegaban a cien personas. Es posible que, de no ser por aquel trabajo, a mí no se me hubiera ocurrido dar conferencias. Todo cuanto pasó fue por una razón muy sencilla: mi deseo de comunicar necesitaba de una colleja, la que me dio aquel jefe.

Más tarde, y habiendo desempeñado otros trabajos que no requerían hablar en público, me vi ante la tesitura de volver a hacerlo. Vi que había perdido el desparpajo que tanto me había costado aprender. De ahí deduzco que, si una persona tiene algún tipo de aprensión, en este caso a hablar en público, debe procurar cometer audacias y osadías que le mantengan en una posición de no acomodación a una fórmula. Es por eso que recomiendo a quienes quieran hablar en público que empiecen, que se dejen observar, escuchar, que encajen los aplausos tan bien como las indicaciones de mejora de su auditorio, y también, que intenten ser más osados y atrevidos, ya sea en la forma de expresarse como en el contenido de las ideas que quieren argumentar.

JESÚS GABRIEL GUTIÉRREZ  
AUTOR DE LA EMPRESA Y LOS CINCO ELEMENTOS

---

### Testimonio 30

La oratoria, y en especial hablar en público, se ha convertido en uno de los pilares más importantes de mi vida. Durante los últimos años, he impactado en miles de personas alrededor del mundo, sólo con una cosa, la palabra. Es increíble la sensación de ver cómo tus palabras pueden crear emociones positivas, inspirar y ayudar a millones de personas. Una de las cosas más bonitas de hablar en público es percibir el brillo en los ojos de aquellos que te están escuchando. Cada vez que doy un discurso o imparto una conferencia, recibo un increíble valor de los participantes, la posibilidad de aprender algo nuevo. Día tras día mejoro como orador. Siempre recomiendo a aquellos que quieren conseguir el éxito como oradores que estén activos, que aprendan de otros conferenciantes y sigan desarrollando sus habilidades, competencias y conocimientos. El poder de la oratoria me ha enseñado que es posible crear un cambio global positivo. Quizás impactes sobre una o sobre miles de personas, éstas a su vez llegarán a otros y estos últimos a más, consiguiendo así crear un gran impacto. Está en tus manos generar un cambio positivo en nuestra sociedad, conseguir que la gente sea más feliz y crear un mundo mejor.

ROLAND KWEMAIN  
PRESIDENTE MUNDIAL DE LA JCI, 2010

---

### Testimonio 31

La primera vez que me subí a un estrado para hacer una presentación en público no pude articular palabra. ¿Alguna vez os ha pasado algo parecido? ¿Pensáis que sois los más torpes de la clase en este tema? Os contaré un secreto: ES MENTIRA. No voy a decir que todo el mundo pueda ser un orador de los diez mejores, pero todos podemos subirnos a un estrado, contar bien lo que tenemos que contar, interesar a los demás y hacer que nuestra presentación sea un éxito. Lo primero es averiguar qué nos frena. En mi caso el miedo escénico. ¿Queréis saber cuál fue mi primer paso para vencerlo? Yo tenía unos doce años cuando preparé mi primera exposición. No pude hablar. Entonces, decidí vencerlo aprendiendo magia.

«¿Estás loco?», me preguntaréis. ¿Cómo voy a subirme ante un gran público si tengo miedo escénico? Mi consejo es que realicéis alguna actividad que os obligue a enfrentaros a ello, recitar poesía, actuar en una obra de teatro... todas son válidas, pero la magia tiene un par de ventajas. La primera es que no tienes que actuar de primeras ante un grupo grande. Aprendes un poco de magia y haces un juego a un amigo, en pocos minutos puede que se forme un pequeño grupito a tu alrededor. Cuando aprendas más, practiques más y hagas juegos mejores, crecerá tu confianza, y el número de gente que quiera verte. Cada vez será más fácil hablar en público.

Otra ventaja es que cuando presentas un trabajo, aunque tú sepas del tema y los oyentes no, sus preguntas y objeciones tienen un peso similar al de tus afirmaciones, se presupone que «las opiniones de todos valen lo mismo». Con la magia no es así, con la magia tú tienes el control sobre lo que sucede. Las preguntas se pueden responder con mentiras y no te van a mirar mal. «¿Cómo has podido leerme el pensamiento?» «Mira, mi secreto es que no leo el pensamiento, pero no se lo cuentes a nadie –entonces es fácil que tu público suelte una carcajada–, lo que hago es parar el tiempo, ver el futuro, ver qué carta escoges y luego hago como que la adivino.» Me queda mucho por aprender, ésa es mi experiencia sobre cómo comencé a combatir el miedo escénico. Si queréis un consejo en una única frase: NO DEJES QUE EL MIEDO CONTROLE TU VIDA.

JAVIER DEL ÁLAMO

ESTUDIANTE DE LA UNIVERSIDAD CARLOS III DE MADRID

---

### Testimonio 32

Stephan fue hijo único de una familia acomodada. Sus padres habían ejercido una gran presión sobre él, exigiéndole una conducta ejemplar. Se cohibía de tal modo cuando era joven que le resultaba imposible hablar en público en las simulaciones que se realizaban en la escuela. Lamentablemente, era objeto de burla entre sus compañeros. Ya de mayor se hizo cargo de la compañía de su padre fallecido. Para dicha labor precisaba buena oratoria. Stephan luchó con valentía para vencer esa traba, hasta que un día se dio cuenta de que su problema no era que estuviera demasiado pendiente de sí mismo, sino de la imagen que de él se formaban los demás. Le afectaba excesivamente lo que los otros podían pensar de lo que él hiciera. Al darse cuenta de esto, se esforzó por mejorar la confianza en sí mismo para poder comportarse en público como cuando estaba solo; es decir, sentir, actuar y pensar sin preocuparse por la opinión ajena. Hoy Stephan es un reconocido líder empresarial. Finalmente, y tras un gran esfuerzo y entrenamiento consiguió expresarse con soltura, y con el tiempo, se convirtió en un orador respetado y aplaudido.

ALFREDO DíEZ

COACH DE ALTA DIRECCIÓN, AUTOR DE EL LÍDER INTERIOR Y COACHING PARA DUMMIES

---

### Testimonio 33

La lección más importante que he aprendido sobre hablar en público proviene de unas prácticas que hice durante los meses de verano en la empresa química Imperial Chemical Industries. Al finalizar nuestro período como becarios, debíamos hacer una presentación a un comité de ingenieros sénior, quienes determinarían a quién contrataban en plantilla y a quién no. Durante la primera ronda de presentaciones, veía a mis compañeros hablar con elocuencia e ingenio durante sus presentaciones, mientras yo podía sentir cómo mi

angustia se hacía mayor. Durante el descanso uno de los ingenieros amablemente me comentó que las presentaciones habían sido hasta el momento bastante buenas, y que los oradores parecían tener bastante seguridad en sí mismos. Él me preguntó qué me había parecido. Yo respondí que opinaba lo mismo, aunque la verdad no lo sabía. Mi mentor me comentó que, aunque parecían no tener miedo, nadie podría saber si así era o no. También me dijo que él siempre ha tenido nervios y que lo ha pasado mal hablando en público, aun así, había trabajado duro en ello, aprendiendo técnicas de arte escénico. Me explicó que mis compañeros podrían estar tan nerviosos o más que yo, pero, aun así, sabían ocultarlo. Me preguntó si había disfrutado con las presentaciones. Respondí que por supuesto, aunque lo cierto es que no sabía mucho del contenido, disfruté con ellas. Me comentó que muchas personas acuden a una conferencia para obtener conocimiento o alguna idea interesante, más que ir a juzgar al ponente. Durante la segunda ronda de presentaciones, focalicé mi atención en cómo lo estaban haciendo más que en lo que decían y pude percibir que en algunos momentos aparecían errores, se utilizaban muletillas o algunos oradores se quedaban en blanco. Llegó mi turno. Aunque estaba nervioso, me di una oportunidad. Me aferré al atril, hablé bastante rápido y en algún momento la lengua se me trabó. No obstante, tomé aire, sonreí y traté de aparentar confianza. Cuando finalicé, pregunté a mis compañeros cómo lo habían visto y me dijeron que había dado un gran discurso. Mi mensaje fue recordado y los errores olvidados. Con los años no sólo aparento seguridad en mí mismo, sino que me siento seguro. El secreto está en que la práctica hace la perfección. Actualmente, hablo en público varias veces a la semana, siempre a personas que quieren aprender algo de mí, y acaban pasando por alto si existe algún síntoma de nerviosismo. Muchos me dirán que aparento confianza, pero sólo yo sabré si lo estoy o no.

STEVEN PRICE

EXECUTIVE DIRECTOR DEL EUROPEAN INSTITUTE FOR INDUSTRIAL LEADERSHIP

#### Testimonio 34

---

Yo no nací para hablar en público, era una persona a la que le gustaba hablar sólo para una persona a la vez, prefería escuchar y observar a ser una persona extrovertida. Padecía de pánico escénico y envidiaba a aquellos que lo hacían sin problemas. Mi primer año en Ingeniería Mecánica fue el peor para mi confianza, todos dominaban las técnicas de hablar en público, excepto yo. Durante mi segundo año me armé de valor y me dije: «Ya no quiero ser la chica tímida nunca más», «Yo soy tan buena como el resto y si otros pueden, yo también voy a poder». Aprendí que, si no hablas con los demás, no puedes compartir tus pensamientos, ni recibir retroalimentación válida. Siempre tuve miedo a equivocarme o decir algo estúpido, pero más estúpido es no decir nada o que no te conozcan, dejando escapar muchísimas oportunidades y perdiendo la ocasión para aprender del resto de personas. Entonces me obligué a hablar en público y a encontrar situaciones que me permitieran superar ese pánico. Empecé contando alguna anécdota personal, algunas veces me sentía orgullosa porque el público se reía, en otras ocasiones no podía finalizar las frases. Entonces me ayudaba pensar: «Al día siguiente ya se habrán olvidado». Al final todo está en nuestros pensamientos, ya que aquello que pensaba que había hecho mal se convertía en agradecimientos y enhorabuenas por parte del público. Diez años más tarde, disfruto hablando en público, sobre todo ante grupos grandes, incluso superiores a trescientas personas. Quizás en alguna ocasión me pongo un poco nerviosa, aun así, los nervios son parte del ser humano. Gracias a superar mi miedo

escénico y a mi forma de hablar en público actualmente estoy trabajando en un puesto que me apasiona, en Shell.

LINH TA CAM  
INGENIERO DE MANTENIMIENTO EN SHELL, PAÍSES BAJOS

---

### Testimonio 35

La tartamudez se puede vencer. Yo la vencí. Sin embargo, no podré decir con rotundidad que no quedó algún rescoldo, y que en ocasiones aparezca algún titubeo con signos evidentes de aquel período de mi infancia y pubertad vivido con zozobra. Esto comenzó siendo yo muy tierno. No tendría más de cuatro años, cuando en el barrio convivía con dos hermanos gemelos, uno de ellos completamente tartamudo. Sin duda, él era con el que más y mejor pasaba mi tiempo de ocio. Con él, puedo decir que me uní a la desafortunada lista de tartamudos. Fue puro contagio, estoy seguro. ¿Quizás imitación? Porque, claro, yo admiraba a aquel zagalillo en muchos aspectos de la incipiente vida que comenzábamos. La relación duró cuatro años, hasta que mi familia se trasladó a otro barrio. Allí fui a dar con un vecino que sufría de la misma patología. Esto duró otros diez años, momento en el que partí para realizar mi servicio militar, que me sirvió para recapacitar. Para no crear momentos de apuro para mis compañeros, cogía mi guitarra y cantaba, cantaba fuerte y muy concentrado. Ya se sabe, la voz cantada dice algo aprendido, y el defecto tartamudino desaparece. ¡Bendito descubrimiento!

Fue así como, una vez licenciado, me inicié como cantante en diferentes orquestas llevando, eso sí, la «voz cantante» con el compromiso adquirido de tener que manejar igualmente la voz hablada. Tenía que presentar las canciones, a mis compañeros y dar noticias de una y otra índole, y, fue así como creé la necesidad de tener que mostrarme como un orador «normalizado». El gran compromiso que adquiría me ayudó a salir del marasmo en el que me encontraba. Ahora que lo recuerdo, no podía ni pedir la hora a ningún parroquiano con el que me cruzara por la calle sin sonrojarme y azorarme, porque creía que el interpelado podía pensar que me estaba mofando de él. O, lo que es peor, no era capaz de relacionarme con nadie fuera de mi familia sin que se riera de mí. Según redacto esta pequeña historia, recuerdo con asombro cuánto mal pueden hacer las «buenas compañías» y cómo, con tesón y estrategia, se puede salir de ello con... cierto éxito.

ÁNGEL MARIO VALDIVIELSO  
BARÍTONO Y PROFESOR DE TÉCNICA VOCAL

---

### Testimonio 36

La primera vez que sentí el vértigo de hablar en público, no lo olvidaré, fue a la inversa, como explicaré a continuación. Ocurrió una fría mañana de invierno. Eran las seis en punto de la mañana, aunque el cielo seguía profundamente oscuro. Por la ventana veía las calles desiertas, con los semáforos parpadeando en ámbar. Ése ha sido un momento repetido muchas veces en mi vida. Comenzaba a presentar el programa Capital, en Radio Intereconomía, y nada parecía moverse alrededor. La luz roja del estudio se encendió de repente: el técnico de sonido me acababa de abrir el micrófono, al tiempo que con un enorme bostezo y una mirada somnolienta me mostraba claramente que estaba en otro planeta. ¡Qué vacío! ¡Qué sensación de estupidez! Desde entonces, he intentado ser muy sensible con las conexiones que establezco cuando hablo en público. Hacerlo en la radio

es algo más cómodo que con un enorme auditorio presente, sin duda, porque no tienes más que mirar a las pocas personas que te rodean, que además suelen ser conocidas. Pero la realidad es que estás dirigiéndote a muchos miles más, cuyos rostros sólo puedes adivinar y cuyas reacciones ignoras. La primera lección magistral que aprendí es que el tono, la pasión con que te expresas, es la clave para conectar. Si te muestras dubitativo, inseguro, tímido, obtendrás un desinterés por respuesta. La comunicación fallará. Tras muchos años en la radio, aún muchas personas me dicen que me han escuchado todo este tiempo por la forma en que digo ¡buenos días! Luego, está claro que hay que contar algo interesante. Cuando escuchas a alguien lo haces por diversión, por interés personal, por morbo... siempre hay una razón. Y esa clave es la que hay que trabajar en el mensaje. Si esto falla, perderás la conexión presente... y futura.

LUIS VICENTE MUÑOZ  
DIRECTOR GENERAL BUSINESS MEDIA

---

### Testimonio 37

Para mí, ser capaz de comunicar una idea de forma clara a un grupo de personas que te está escuchando siempre ha sido muy importante. Para ello, antes de empezar a hablar se deben tener claros dos aspectos: qué vas a decir y qué tipo de lenguaje utiliza habitualmente tu audiencia para adaptarte a él. Pero pronto descubrí que tan importante es saber qué vas a transmitir como tener recursos para captar la atención de quien te escucha. Y mi experiencia en los medios de comunicación me ha ayudado a encontrar ciertos apoyos que me permiten captar y mantener la atención, ya sea en conferencias o clases universitarias. ¿Cómo? Yo utilizo nada más empezar un gancho o un titular que despierte la curiosidad de quien me escucha, algo que le interese o que le rompa los esquemas, es decir, algo que me permita captar su atención al principio de la conferencia, pero también a lo largo de ésta. Creo imprescindible también evitar un tono de voz monocromático, que pueda inducir al aburrimiento soporífero, por eso siempre lanzo preguntas o cambio de registro. Y, por último, saber usar los silencios también ayuda a que aquel oyente que se ha dejado llevar por sus pensamientos, vuelva para preguntarse «y ahora, ¿por qué se calla?».

IVÁN MAÑERO VÁZQUEZ  
CIRUJANO PLÁSTICO REPARADOR Y ESTÉTICO, PROFESOR DE LA UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE  
BARCELONA

---

### Testimonio 38

El desarrollo de una técnica personal de oratoria ha resultado un magnífico descubrimiento en mi carrera profesional. Distinguiría dos tipos de oratoria: el discurso preparado y la improvisación. En ambos casos, es esencial cuidar la estructura del mensaje, los puntos que remarcar, el lenguaje verbal idóneo para captar la atención y los gestos adecuados a la audiencia y los objetivos. También doy importancia a la preparación del final. Los efectos de una presentación eficaz son sorprendentes. La audiencia cree en lo que ve. Como orador, mi función es ayudarlos a verlo, a que construyan en su mente una imagen sobre lo que les presento. Cuando presento, no



pienso en mí, ni pienso en el contenido más de lo necesario para darle una estructura. Pienso principalmente en los que me escuchan.

Es gratificante encontrar en un café a alguien que no conoces y que te felicita por la presentación que hiciste el otro día. Entonces te das cuenta de que el oyente importa más que tú. Él es quien tiene que quedar satisfecho. Y si lo está, has tenido éxito como orador.

GONZALO GASÓS

ASESOR SÉNIOR EN LA FEDERACIÓN BANCARIA EUROPEA

---

### Testimonio 39

En la actualidad, muchas personas piensan que las redes sociales son el camino para influir y llegar a una gran parte de la sociedad. Ciertamente es que son una herramienta poderosa para difundir tu mensaje, pero antes de ser creíble en la red, requieres de personas que crean en tu credibilidad. Hablar en público es similar al marketing y son necesarias tres cosas: seducir, convencer y credibilidad. Tú te conviertes en tu propia marca.

Las historias están creadas por líderes con ideas, quienes conocen cómo gestionar y mover a la gente a través de la palabra. Esto sólo ocurre cuando comunicas a las personas para crear un impacto. El error más grande de muchos líderes es querer agradar a todo el mundo, simplemente no puedes querer gustar a todos. Pero si es así, quizás algo estás haciendo mal. Si la gente se resiste, eso significa que estás llegando a ellos. Un destacado orador dijo una vez que sólo después de diez mil horas de práctica, consiguió hacer excelentes discursos. Ciertamente. Aun así, podrás estar un poco nervioso antes de comenzar, pero recuerda que nuestra impresión personal casi siempre es más dura que la opinión que nos da el público. Así funciona la percepción. A la gente le gustan las buenas historias, quieren escuchar a narradores que sean auténticos. Si creas una conexión, serás capaz de establecer una conversación y si tienes suerte, podrás pasar al siguiente nivel, la influencia.

Cuando hablo, muchas veces se puede percibir mi acento flamenco. Al principio creía que eso era malo, hasta que muchas personas me dijeron que les gustaba, ya que refleja mi carácter. Aquello fue un alivio para mí, ya que no tenía que preocuparme por conseguir una perfecta pronunciación inglesa, pudiendo así focalizarme en otras cosas que son más importantes. Ser honesto con uno mismo. Puedes tener un sueño, crear objetivos, convertirlos en acciones, superar obstáculos, pero al final, sólo buscamos una cosa: satisfacción. Hay muchas razones para conseguir algo, pero mientras no lo hagas por conseguir tu satisfacción personal, no conseguirás tener éxito. En otras palabras, necesitas tener pasión por aquello que haces. Habla con pasión. A la gente le gusta la pasión.

KRIS SIERENS

GERENTE EN BEFORETHEHYPE, SENADOR DE LA JCI, EXPRESIDENTE DE JCI FLANDERS,  
PRESIDENTE DEL GRUPO DE EXPERTOS DE MARCA EN LA FUNDACIÓN STIMA MARKETING

---

### Testimonio 40

Es difícil encontrar un día en mi agenda en el que no tenga que impartir una conferencia, dirigir varias reuniones o coordinar un equipo, debido a la responsabilidad que ostento. La oratoria se ha convertido en la herramienta más importante en mi trabajo. Dominar las técnicas de oratoria y comunicación es una condición necesaria e imprescindible en el

mundo en que vivimos. Dicen que la primera impresión es la que vale, yo añadiría que si no transmites y defines en tus exposiciones, seguramente perderás el primer impacto. Muchas personas tienen vértigo a hablar en público y esto se puede afrontar con dos sencillas técnicas: la primera, enfrentarse al público y ganar experiencia; la segunda, saber que no te vas a caer. Nunca hay que plantearse dos preguntas: cómo lo estoy haciendo y qué pensará la gente. Simplemente, céntrate en lo que tienes que decir y en tu mensaje. Mi recomendación es que cuando hables en público, lo hagas desde la convicción, es decir, habla con el corazón, así generarás la capacidad de transmisión, utiliza un tono de voz variado, acompáñalo de la mirada, aplica el silencio correctamente, aprende a medir los tiempos, elimina aquellas transparencias que no vayas a utilizar, pues generarás una sensación de descontrol, escucha con mucho detalle antes de hablar, conoce a quien te diriges y proyecta tu mensaje con gestos de seguridad. ¿Cómo ganar seguridad? Con la práctica. Lo que me ha ayudado es saber que la gente entiende lo que transmites. Si tu mensaje llega al auditorio, genera acción; si se pierde, desaparece y se desvanece, en tu mano y en tu voz está la solución.

ANTONIO CAÑETE I MARTOS

SECRETARIO GENERAL DE PIMEC, PORTAVOZ DE LA PLATAFORMA MULTISECTORIAL CONTRA LA MOROSIDAD

#### **Testimonio 41**

---

Las palabras fluyen de nuestros labios portando nuestras intenciones, sentimientos y deseos. Comunicarse no sólo es transmitir ideas, es hacer partícipe al interlocutor de nuestra forma de ser, pensar y, en consecuencia, de cuáles van a ser las decisiones que vamos a adoptar. Comparto la opinión de aquellos autores clásicos que decían que la oratoria era un arte imprescindible, pero no para persuadir a cualquier precio. Tras treinta y cinco años como profesor y gestor de los intereses de la universidad (secretario general, decano, rector...), compruebo diariamente la importancia del «saber hablar» y del «saber escuchar». En la era de la comunicación precisamos dominar las técnicas básicas de oratoria, que deben ir guiadas por el sentido común. Debemos saber qué queremos decir, cómo disponer nuestro discurso, ante quién y la forma o recursos que utilizaremos. A lo largo de los años he tenido que lidiar con revueltas estudiantiles; desavenencias entre profesores y muchas asambleas problemáticas. En todas ellas fue preciso hacer el uso adecuado de la palabra, pero, si me lo permiten, la palabra vacía, por muy técnica y formal que sea, no convence. En mi caso, siempre he unido a la palabra el corazón y el convencido deseo de ayudar; sólo entonces la palabra ha conseguido el efecto deseado de dejar este mundo algo mejor que como lo encontré.

JOSÉ ANTONIO COBACHO GÓMEZ

EXCELENTÍSIMO RECTOR DE LA UNIVERSIDAD DE MURCIA

#### **Testimonio 42**

---

La fuerza de la palabra entró en mi vida cuando fui escogido junto a cuatro compañeros más para representar en el año 2001 a la Universitat Ramón Llull en la Liga Nacional de Debate Universitario. Aquel año, después de sesiones de formación, elaboración de discursos e intensos debates con otros oradores corroboré lo que hoy es una máxima en mi vida: no hay fondo sin forma. Ganar aquel año la Liga Nacional de Debate supuso

grabar a fuego para siempre en mi carrera profesional y ahora política que la forma de expresar tus ideas es igual de importante que las propias ideas.

Desde entonces, hacer atractivo un discurso desde una tribuna, hacer apetecible una entrevista, que un auditorio te escuche desde una mesa redonda, una ponencia sin que el público desconecte o aprovechar el poco tiempo que tienes en un debate televisivo para dejar en pocas palabras clara tu opinión es esencial para mí día a día.

Gracias a la experiencia en los debates universitarios y a la formación en comunicación, cada vez que tomo la palabra soy consciente de que la única manera de comunicar un mensaje es que el receptor permanezca atento a lo que dices, entienda aquello que dices y sea capaz de transmitir a un tercero lo que has dicho. Y el don para que eso sea posible se llama oratoria.

ALBERT RIVERA

PRESIDENTE DE CIUDADANOS-PARTIDO DE LA CIUDADANÍA Y DIPUTADO DEL PARLAMENT DE CATALUNYA

---

### Testimonio 43

Yo jamás he recibido una clase de oratoria, pero he ido aprendiendo de mis muchos maestros profesionales, de mis compañeros y, principalmente, de las equivocaciones que uno comete cuando está metido en el ajo.

Si tuviera que condensar mi aprendizaje en unos cuantos consejos, éstos serían:

- Tener claro antes de empezar a hablar qué quiero contar y en cuánto tiempo. Preparar lo que vamos a decir y no escribir un discurso, sino unas palabras claves que nos ayuden a seguir el hilo. La mejor improvisación es la que está muy preparada. Esto me lo dijo uno de mis maestros, Matías Prats padre.

- Utilizar frases cortas y sencillas. A ser posible: sujeto, verbo y predicado. Eso ayuda tremendamente a hacer un mensaje más eficaz. No usar frases subordinadas y mejor la voz activa que la pasiva.

- Si por los nervios falta el aire, lo mejor es hacer un silencio. Cerrar la boca e inspirar por la nariz y seguir hablando. Mejor alguna pausa que un habla entrecortada. Esta técnica se la copié a Pedro Piqueras.

- Empezar y terminar de una manera curiosa, brillante, impactante, tierna, chocante, graciosa... Hacer o decir algo al comienzo que haga que captemos la atención. Al final hay que lograr que la gente se quede con buen sabor de boca. Esto me lo aconsejó otro de mis maestros, Jesús Hermida.

CARLOS GARCÍA-HIRSCHFELD  
DIRECTOR GENERAL DE LA NUEZ

---

### Testimonio 44

Entrenar la mente y desarrollar todo nuestro potencial es fundamental si se quiere triunfar, además de ser muy sencillo de conseguir si se dispone de la técnica adecuada y un entrenamiento constante. Lo primero que una persona debería plantearse es desprenderse del freno de mano que le impide actuar. Sólo así podrá aflorar todo su potencial. Para ello, lo más importante es tener confianza en uno mismo al cien por cien y no preocuparse por lo que pueda pasar. Si se conoce este pequeño secreto, los resultados serán extraordinarios y nuestra calidad de vida pasará al siguiente nivel.

Cuando hable en público, céntrese con ilusión en su mensaje, despreocúpese de la opinión de los demás, hable con entusiasmo y naturalidad. Si observa que el público se duerme y no le interesa lo que dice, algo está fallando. Es fundamental saber transmitir, hacerlo con sentimiento y ser coherente con lo que se dice. Existen técnicas para salir más relajado a un escenario, pero lo más importante es sentirse bien con uno mismo, ser su mejor amigo, despreocuparse de lo que puedan pensar y disfrutar del presente. Es una obligación saber cómo funciona la mente, ya que puede ser peligrosa si se usa mal, y el mejor aliado para quien la domina. Animo a que descargue de mi web el programa: SpeedMemory, el cual le ayudará a desarrollar sus capacidades mentales. Y si desea profundizar en la materia, puede adquirir mi libro *Desarrolla una mente prodigiosa*.

RAMÓN CAMPAYO  
CAMPEÓN MUNDIAL DE MEMORIZACIÓN

#### Testimonio 45

---

Hum...Entonces, ¿quieres ser conferenciante? ¿Qué traes al mundo que ya no se esté ofreciendo? ¿Qué te hace diferente a los demás? Recuerdo muy bien cuando personas muy reconocidas en el mundo de la oratoria me hacían esas preguntas cuando acudí a ellas en busca de orientación. Te confieso que casi me desilusioné... mi escasa edad en aquel entonces no me permitió entender algo que hoy quiero compartir contigo en caso de que te estés planteando las mismas cuestiones. Indistintamente de los temas en que decidas especializarte en tu carrera como conferenciante, existen cientos de personas hablando de lo mismo, pero hay algo muy valioso que ellos no tienen: a t1.

En este mundo hay casi siete billones de personas y no existe nadie con tus creencias, tus experiencias ni tu historia. Existe un solo «tú», y unido a tus conocimientos, esto crea una combinación única que te permitirá llenar el vacío que existía en la tierra antes de que nacieras. Créeme, fue aceptar esto lo que me ayudó en poco tiempo a que mi mensaje de transformación personal haya llegado a través de mis libros, programas de audio, radio, televisión, etc., a más de cuarenta millones de personas. El mundo te espera... ¡Nadie puede sustituir tu existencia!

EDWARD A. RODRÍGUEZ  
CONFERENCIANTE TRANSFORMACIONAL, COACH, AUTOR DE LA PÁGINA  
[WWW.INPODERATESIEMPRE.COM](http://WWW.INPODERATESIEMPRE.COM)

#### Testimonio 46

---

Una buena estrategia para apoyar la imagen profesional del orador se apoya en tres grandes pilares o áreas: las bases que dan a una apariencia la calificación de saludable, los marcadores que la definen como armoniosa, y los códigos visuales, responsables de transmitir lo que deseamos (por ejemplo, para una intervención pública se suele elegir comunicar, seguridad, profesionalidad, y cualidades en esa línea). El proceso que se lleva a cabo para lograrlo es, básicamente, el siguiente:

- Analizarlos puntos que componen lastres áreas y detectar posibles necesidades de cambio o mejora.
- Desarrollar una buena estrategia, junto a los expertos necesarios.
- Temporalizarla, seguir el plan rigurosamente y valorar los resultados.

Para analizar cada área, es imprescindible tener unas bases por las que regirse. He aquí unas pinceladas al respecto. Es imposible tener una apariencia saludable (ojeras, color de la piel, elasticidad, etc.) si no ingerimos agua regularmente (a pequeños tragos, y pasándola por toda la boca antes de tragarla); si la tenemos cerca, el cuerpo acabará por «pedirla», y de ese modo tendremos una piel muy hidratada (es la mejor crema antiarrugas), y el cuerpo retendrá menos líquidos, pues el organismo sabe que la recibe. El resto de hábitos saludables son de sobra conocidos, ahora se trata de «obedecerlos»: respirar a menudo conscientemente, lo que nos ayudará a evitar comer por impulso, masticar mucho la comida, buscar modos atractivos de ejercitar los músculos y gastar energía... Por otro lado, es importante buscar, para volver a ella, la postura vertical del cuerpo (acercar la espalda a la pared es un buen modo de «registrarla»), nos ayudará a que los intestinos permanezcan en su espacio natural, y no se desplacen hacia delante, creando la poco favorecedora tripa...

La armonía en la imagen personal va de la mano de los volúmenes, y la cabeza (el cabello) es protagonista, tanto por la altura (proporción 1/7), como por el ancho respecto a los hombros (1/2) ... Los hombros también deben ser proporcionados respecto a la cintura, y ésta con la cadera. El hombre debe llevar la chaqueta cerrada, si la deja abierta, el efecto visual es de hombros más estrechos que caderas, que es la proporción femenina.

Finalmente, los códigos visuales nos ayudan a transmitir nuestro mensaje, también llamada «marca personal». El primer paso: escribir ésta para después investigar qué peinado, qué piezas de vestuario o apariencia general pensamos que la comunica. Ese entrenamiento de la percepción visual nos ayudará a tomar consciencia de nuestro «alfabeto visual», y poco a poco uniremos la compra de un vestuario que guarde la armonía con el cuerpo, entre colores, etc. y el mensaje deseado.

Para despedir esta sección, una máxima de mis clases: no se crean nada, experimentenlo, y decidan qué «frase escribir» cada día en su apariencia. Suerte.

MARÍA A. SÁNCHEZ

ASESORA PEDAGÓGICA, EXPERTA UNIVERSITARIA EN ASESORÍA DE IMAGEN Y MARKETING PERSONAL

**Anexo 11. 3. Tablas con resumen de las experiencias de los expertos en la investigación (capítulo 5)**

Testimonio	Nivel de formación	Lugar de Residencia	Posición	Escenario 1	Escenario 2	Escenario y puesta en escena
1	Licenciatura	Baleares	Emprendedor	Universidad	Empresa	Adolescencia
2	Diplomatura	Cataluña	Emprendedor	Universidad	Social	Adolescencia
3	Licenciatura	Cataluña	Profesional	Universidad	Universidad	Madurez
4	Licenciatura	Andalucía	Profesional	Empresa	Empresa	Madurez
5	Doctor	Madrid	Catedrático	Social	Social	Infancia
6	Licenciatura	Extranjero	Profesional	Empresa	Empresa	Madurez
7	Licenciatura	Cataluña	Profesional	Política	Social	Infancia
8	Licenciatura	Cataluña	Periodista	Medios	Medios	Madurez
9	Doctor	Madrid	Investigador	Social	Social	Madurez
10	Doctor	Cataluña	Investigador	Universidad	Docencia	Adolescencia
11	Licenciatura	Cataluña	Directivo	Empresa	Social	Madurez
12	Licenciatura	Cataluña	Directivo	Empresa	Social	Madurez
13	Diplomatura	Murcia	Profesional	Universidad	Empresa	Madurez
14	Licenciatura	Andalucía	Docente	Universidad	Social	Adolescencia
15	Licenciatura	Canarias	Profesional	Universidad	Social	Adolescencia
16	Licenciatura	Andalucía	Médico	Social	Social	Madurez
17	Licenciatura	Cataluña	Directivo	Empresa	Universidad	Adolescencia
18	Licenciatura	Extranjero	Profesional	Social	Social	Adolescencia
19	Licenciatura	Cataluña	Político	Universidad	Política	Adolescencia
20	Doctor	Cataluña	Rector	Universidad	Social	Madurez
21	Licenciatura	Cataluña	Directivo	Social	Empresa	Madurez
22	Licenciatura	Extranjero	Sacerdote	Social	Social	Adolescencia
23	Licenciatura	Extranjero	Directivo	Social	Empresa	Madurez
24	Doctor	Cataluña	Catedrático	Medios	Universidad	Madurez
25	Doctor	Madrid	Catedrático	Universidad	Jurídico	Madurez
26	Licenciatura	Madrid	Profesional	Social	Empresa	Infancia
27	Licenciatura	Valencia	Licenciada	Medios	Universidad	Adolescencia
28	Licenciatura	Cataluña	Profesional	Social	Universidad	Infancia
29	Licenciatura	Cataluña	Profesional	Medios	Empresa	Infancia
30	Licenciatura	Extranjero	Directivo	Social	Empresa	Madurez
31	Licenciatura	Madrid	Profesional	Educación	Social	Adolescencia
32	Licenciatura	Cataluña	Profesional	Social	Empresa	Adolescencia
33	Licenciatura	Extranjero	Directivo	Empresa	Empresa	Adolescencia
34	Licenciatura	Extranjero	Profesional	Universidad	Empresa	Adolescencia
35	Licenciatura	Madrid	Profesional	Social	Social	Infancia
36	Licenciatura	Madrid	Periodista	Medios	Medios	Adolescencia
37	Licenciatura	Cataluña	Profesional	Medios	Universidad	Madurez
38	Licenciatura	Extranjero	Profesional	Empresa	Empresa	Madurez
39	Licenciatura	Extranjero	Directivo	Política	Social	Madurez
40	Licenciatura	Cataluña	Directivo	Política	Social	Madurez
41	Doctor	Murcia	Rector	Universidad	Social	Madurez
42	Licenciatura	Cataluña	Político	Universidad	Política	Madurez
43	Licenciatura	Madrid	Periodista	Medios	Social	Madurez
44	Licenciatura	Albacete	Profesional	Social	Social	Madurez
45	Licenciatura	Extranjero	Profesional	Social	Empresa	Madurez
46	Licenciatura	Alicante	Profesional	Empresa	Universidad	Madurez

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tablas con resumen de las experiencias de los expertos en la investigación (capítulo 5) – continuación**

Testimonio	Riesgo de la propia imagen	Miedo relacionado con	Mención al YO	Autovaloración de destrezas	Apoyo al hablar en público
1	SI	Timidez	SI	Tono	Preparación
2	SI	Vergüenza	SI	Habilidad	Superación
3	NO	NO	NO	Humor	Sonrisa
4	NO	NO	NO	Emocionar	Preparación
5	NO	NO	NO	Discurso	Puesta en escena
6	NO	NO	NO	Hacerse entender	Formarse
7	NO	Falta experiencia	NO	Transmitir emociones	Practicar
8	NO	NO	NO	Discurso	Escuchar
9	NO	NO	NO	Lenguaje no verbal	Emoción
10	NO	NO	NO	Motivar	Comunicación recíproca
11	NO	NO	NO	Transmitir emociones	Motivación
12	NO	NO	NO	Discurso	Puesta en escena
13	NO	NO	NO	Escuchar	Preparación
14	NO	NO	NO	Gestión nervios	Discurso
15	SI	Timidez	SI	Discurso	Practicar
16	NO	NO	NO	Empatía	Preparación
17	SI	Falta experiencia	NO	Empatía	Preparación
18	NO	NO	NO	Emocionar	Preparación
19	SI	NO	NO	Discurso	Puesta en escena
20	NO	NO	NO	Discurso	Argumentar
21	NO	NO	NO	Discurso	Carisma
22	NO	Falta experiencia	NO	Improvisar	Puesta en escena
23	NO	NO	NO	Improvisar	Discurso
24	NO	NO	NO	Discurso	Puesta en escena
25	NO	NO	NO	Enseñar	Persuadir
26	NO	Timidez	NO	Observar	Palabra
27	NO	No ser uno mismo	NO	Empatía	Puesta en escena
28	NO	NO	NO	Motivar	Practicar
29	SI	Timidez	SI	Perseverancia	Preparación
30	NO	NO	NO	Motivar	Preparación
31	NO	Vergüenza	SI	Sorprender	Practicar
32	SI	Burlas externas	NO	Perseverancia	Superación
33	SI	Falta experiencia	SI	Sonreír	Practicar
34	SI	Ridículo	SI	Escuchar	Practicar
35	SI	Ridículo	SI	Cantar	Compromiso
36	NO	Rechazo	NO	Tono	Puesta en escena
37	NO	NO	NO	Ganchos	Puesta en escena
38	NO	NO	NO	Discurso	Preparación
39	NO	NO	NO	Discurso	Pasión
40	NO	NO	SI	Discurso	Convicción
41	NO	NO	NO	Discurso	Pasión
42	NO	NO	NO	Debate	Discurso
43	NO	NO	NO	Discurso	Preparación
44	NO	NO	NO	Perseverancia	Convicción
45	NO	NO	NO	Discurso	Especialización
46	NO	NO	NO	Lenguaje no verbal	Preparación

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tablas con resumen de las experiencias de los expertos en la investigación (capítulo 5) – continuación**

Testimonio	Habla del Miedo Escénico	Representación Miedo Escénico	Causa del miedo escénico	Consecuencia principal	Superar el miedo escénico
1	SI	Físico	Vivencia	Exceso Velocidad	Patrón 1
2	SI	Conductual	Vivencia	Inseguridad	Patrón 2
3	NO	NO	NO	NO	NO
4	NO	NO	NO	NO	NO
5	NO	NO	NO	NO	NO
6	NO	NO	NO	NO	NO
7	SI	Conductual	Falta experiencia	NO	Patrón 1
8	NO	NO	NO	NO	NO
9	NO	NO	NO	NO	NO
10	SI	NO	Observación	NO	Método propio
11	NO	NO	NO	NO	NO
12	NO	NO	NO	NO	NO
13	NO	NO	NO	NO	NO
14	SI	Físico	Vivencia	NO	Respirar
15	SI	Físico	Vivencia	Inseguridad	Patrón 3
16	NO	NO	NO	NO	NO
17	SI	Físico	Falta experiencia	Mala gestión tiempo	Patrón 1
18	NO	NO	NO	NO	NO
19	NO	NO	NO	NO	NO
20	NO	NO	NO	NO	NO
21	NO	NO	NO	NO	NO
22	SI	Conductual	Vivencia	Quedarse en blanco	Patrón 2
23	NO	NO	NO	NO	NO
24	NO	NO	NO	NO	NO
25	NO	NO	NO	NO	NO
26	SI	Físico	Vivencia	Inseguridad	Patrón 2
27	SI	Conductual	Falta experiencia	Preocupación	Patrón 2
28	NO	NO	NO	NO	NO
29	SI	Físico	Vivencia	Inseguridad	Patrón 1
30	NO	NO	NO	NO	NO
31	SI	Físico	Falta experiencia	Inseguridad	Patrón 2
32	SI	Conductual	Vivencia	Inseguridad	Patrón 2
33	SI	Físico	Falta experiencia	Inseguridad	Patrón 2
34	SI	Conductual	Vivencia	Equivocarse	Patrón 2
35	SI	Conductual	Vivencia	Tartamudez	Patrón 3
36	SI	Conductual	Falta experiencia	Inseguridad	Patrón 2
37	NO	NO	NO	NO	NO
38	NO	NO	NO	NO	NO
39	NO	NO	NO	NO	NO
40	NO	NO	NO	NO	NO
41	NO	NO	NO	NO	NO
42	NO	NO	NO	NO	NO
43	NO	NO	NO	NO	NO
44	NO	NO	NO	NO	NO
45	NO	NO	NO	NO	NO
46	NO	NO	NO	NO	NO

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tablas con resumen de las experiencias de los expertos en la investigación (capítulo 5) – continuación**

Testimonio	Centra el mensaje en Aportar consejos	Tamaño auditorios	Ha tenido Mentor de oratoria	Se ha formado en la materia	Experiencia personal (eje central)	Enfasis en Objetivo personal al hablar
1	NO	Pequeños	NO	NO	SI	SI
2	NO	Pequeños	NO	NO	SI	NO
3	NO	Grandes	NO	NO	SI	SI
4	SI	Medianos	NO	NO	SI	NO
5	NO	Medianos	NO	NO	SI	NO
6	SI	Grandes	SI	SI	NO	NO
7	NO	Medianos	SI	SI	SI	NO
8	SI	Grandes	NO	SI	NO	NO
9	SI	Grandes	NO	SI	NO	NO
10	NO	Medianos	NO	SI	SI	SI
11	SI	Grandes	NO	NO	SI	SI
12	SI	Grandes	NO	NO	NO	SI
13	SI	Pequeños	NO	SI	SI	NO
14	SI	Medianos	NO	SI	NO	NO
15	SI	Medianos	SI	SI	SI	NO
16	SI	Medianos	NO	NO	SI	NO
17	SI	Grandes	NO	NO	SI	NO
18	SI	Grandes	SI	SI	SI	NO
19	SI	Grandes	NO	SI	SI	NO
20	SI	Grandes	NO	SI	SI	NO
21	SI	Grandes	SI	SI	SI	SI
22	SI	Grandes	NO	SI	SI	NO
23	SI	Grandes	SI	SI	SI	NO
24	SI	Medianos	NO	SI	SI	NO
25	SI	Medianos	NO	NO	NO	NO
26	NO	Grandes	NO	SI	SI	NO
27	NO	Grandes	NO	SI	SI	NO
28	SI	Medianos	NO	SI	SI	NO
29	NO	Medianos	NO	SI	SI	NO
30	SI	Grandes	SI	SI	NO	SI
31	NO	Medianos	NO	NO	SI	NO
32	NO	Grandes	NO	SI	SI	NO
33	NO	Grandes	NO	SI	SI	NO
34	NO	Grandes	NO	SI	SI	NO
35	NO	Grandes	NO	NO	SI	NO
36	NO	Grandes	NO	NO	SI	NO
37	SI	Grandes	NO	NO	NO	SI
38	SI	Grandes	NO	SI	NO	NO
39	SI	Grandes	NO	SI	NO	SI
40	SI	Grandes	NO	SI	NO	SI
41	SI	Grandes	SI	SI	NO	SI
42	NO	Grandes	SI	SI	SI	NO
43	SI	Grandes	SI	NO	NO	SI
44	SI	Grandes	NO	NO	NO	NO
45	SI	Grandes	NO	NO	NO	NO
46	SI	Medianos	NO	NO	NO	NO

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

#### **Anexo 11. 4. Trucos y técnicas para gestionar el miedo escénico**

Listado de trucos y técnicas para gestionar el miedo escénico, expuestas por el autor de esta tesis doctoral.

##### **Truco n.º 1**

Busca situaciones que te permitan ganar experiencias positivas. Participa en la próxima reunión del trabajo, acude a una conferencia, hazte delegado de clase, forma parte de la directiva de una asociación juvenil, participa en las reuniones de vecinos, sal de voluntario cuando el profesor pida participación, sé quién hace la pregunta, etc. Es decir, busca situaciones que te hagan hablar delante del público y ganar experiencias positivas. Coge las riendas y sé tú quien expone. Si te equivocas o no te sale como esperabas, analiza qué ha pasado y aprende de los errores.

##### **Truco n.º 2**

Cuando entras en una sala distinta, puedes ser una persona distinta.

Filipe Santos Mariño Carrera

Nos condicionamos cuando estamos rodeados por gente que nos conoce, quizás asumimos una actitud de timidez o quizás un rol de persona sociable, humorística, intelectual, reflexiva... Pero cuando estamos ante un

público que no nos conoce, podemos ser más extrovertidos, risueños, comunicadores, divertidos... ¿Quién te lo impide? ¿Te ha ocurrido alguna vez tener más seguridad ante personas que no conoces mucho? ¿Alguna vez has hablado con más confianza con alguien que tiene menos experiencia que tú? Reflexiona sobre ello, te lo dice una persona que era introvertida y reservada en exceso en su adolescencia.

### **Truco n.º 3**

Muchas veces me ha pasado que, al ponerme el traje, es como si me transformara, como si fuera una persona más abierta, más segura de sí misma, más activa, sobre todo a la hora de impartir conferencias. Busca aquella ropa que te sienta mejor, que te da seguridad y si tienes que escoger un traje u otro, elige aquel que con el que, al mirarte en el espejo, digas: «Sí, señor, estoy genial, me encanta, voy a arrasar».

### **Truco n.º 4**

Siempre que puedo, me gusta ver la sala antes de impartir una conferencia, primero para conocerla, pues si la conoces, el miedo disminuye proporcionalmente; segundo, para organizarme mentalmente y seleccionar qué actividades podré hacer y cuáles no.

### **Truco n.º 5**

Hay un ejercicio que me funciona muy bien para ganar en seguridad: cada vez que realizo una ponencia, pido a los participantes que anoten dos aspectos buenos y dos aspectos negativos de mi presentación, consiguiendo saber así cómo me ven los alumnos. Este método tiene un doble objetivo; por un lado, los buenos van a la chistera de testimonios que acostumbro a leer y

releer cada cierto tiempo, y los malos me sirven para conocer mis errores y mejorar día a día.

### **Truco n.º 6**

Según el doctor Bartolomé Crespo, de la Universidad Complutense de Madrid, la claridad sonora es algo muy importante, es por ello que...

- 100 palabras por minuto producen un efecto recreativo.
- 150 palabras por minuto es la media convencional.
- 200 palabras por minuto constituyen una locución rápida y se pierde mucho de lo dicho.
- 230 o más palabras por minuto resultan agobiantes.

Si consideramos que cuando hablamos para un público hay que utilizar los silencios, repetir las palabras clave, utilizar los elementos retóricos, dejar tiempo para la reflexión... esta regla cambia y se reduce la velocidad media en un buen discurso. Según he calculado en el análisis de conferencias, presentaciones y conferencias y está entre 60 y 90 palabras por minuto.

Si el tiempo es limitado y las palabras también, esto es un elemento genial para nuestras presentaciones, ya que no será necesario tener 100 folios para exponer si no muchísimo menos, todo en función del tiempo que tengamos. Sabiendo esto ¿para que queremos acelerarnos y hablar muy rápido? Hablemos menos y digamos más.

Un ejemplo, si la media al hablar en público está entre 60 y 100 palabras por minuto, y debemos hablar cinco minutos, sólo deberemos utilizar entre 300 y 500 palabras. O lo que es lo mismo, aproximadamente una hoja escrita con Times New Roman a tamaño 12.

Esto me ha ayudado mucho en el día a día y en mis presentaciones. De esta manera puedes preparar mucho mejor tus ponencias e intervenciones en público. No es lo mismo tener que explicar treinta folios que una síntesis de una hoja o dos.

### **Truco n.º 7**

Acostumbro a hacer un ejercicio antes de empezar un curso: imaginarme delante de la sala llena de gente, disfrutando, y automáticamente me surge una gran sonrisa; así puedo pasarme unos segundos o largos minutos. Eso me ha ayudado a reforzar mi actitud enérgica y a reducir mi miedo escénico con los años.

### **Truco n.º 8**

Interioriza las siguientes frases: «El público ya ha comido antes de venir»; «Habrá personas a las que les agrades y otras a las que no»; «Siempre habrá alguien en la sala que sepa más que tú de algún tema»; «Todo está en nuestra mente, así actuamos, así conseguimos un resultado u otro»; «El mensaje que puedes transmitir es único»; «El mayor ridículo que puedes hacer es no haberte preparado»; «El tiempo es limitado, el temario también»; «La emoción es el 80% del éxito»; «Antes expones, antes te lo quitas de encima»; «Hablar en público puede llegar a ser adictivo»; «El secreto está en practicar, practicar y practicar»; «Para que yo crea en tu mensaje, primero deberás creer tú».

Decir lo que sentimos, sentir lo que decimos,  
concordar las palabras con la mente.

Séneca

### **Truco n.º 9**

Muchas veces el hecho de establecer contacto con personas que no conocemos es nuestra principal barrera. Si quieres romperla, hay un pequeño truco que me enseñó mi tío: cada vez que entres en un lugar, saluda a las personas. En la mayoría de las ocasiones te responderán siguiendo su camino y en otras se detendrán y hablarán contigo. El éxito está garantizado, además de que poco a poco comenzarás a reducir esa barrera, hasta que llegue el momento que lo harás de forma natural.

Todos sentimos algo de nerviosismo ante una situación desconocida, un nuevo auditorio... con la práctica y la experiencia, pasados unos minutos o unos segundos, va disminuyendo ese miedo. Sólo hay un tipo de personas que no sienten nervios antes de comenzar y son aquellas que están muertas.

Antes de hablar, recuerda la frase que decía Einstein *“Primero visualízalo en tu mente y después podrás crearlo”*. Utiliza estos consejos y mejoras tus presentaciones, reduciendo el miedo escénico y sus negativos efectos en tus exposiciones orales.

**Anexo 11. 5. Tablas utilizadas en la investigación de los testimonios de los expertos (Capítulo 5)**

**Tabla 11. 5. 1. Variables válidas y estadísticos**

	Nivel de formación	Lugar de Residencia	Posición	Escenario 1	Escenario 2	Escenario y puesta en escena	Habla del Miedo Escénico	Representación Miedo Escénico	Causa del miedo escénico	Consecuencia principal	Superar el miedo escénico	Riesgo de la propia imagen	Miedo relacionado con	Mención al YO	Autovaloración de destrezas	Apoyo al hablar en público	Experiencia personal (eje central)	Sentimiento en la actualidad	Herramientas utilizadas para mejorar oratoria	Ha tenido Mentor de oratoria	Se ha formado en la materia	Enfasis en Objetivo personal al hablar	Tamaño auditorios	Centra el mensaje en Aportar consejos	Enfoque del discurso	Aspiración
Válid.	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46	46
Perd.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 2. Nivel de formación de los expertos**

	Frecuencia	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Diplomatura	2	4,3	4,3
Doctor	7	15,2	15,2
Licenciatura	37	80,4	80,4
Total	46	100,0	100,0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 3. Lugar de residencia de los expertos**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Albacete	1	2,2
Alicante	1	2,2
Andalucía	3	6,5
Baleares	1	2,2
Canarias	1	2,2
Cataluña	18	39,1
Extranjero	10	21,7
Madrid	8	17,4
Murcia	2	4,3
Valencia	1	2,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 4. Posición de los expertos**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Directivo	9	19,6
Docente	1	2,2
Emprendedor	2	4,3
Investigador	2	4,3
Licenciada	1	2,2
Médico	1	2,2
Periodista	3	6,5
Político	2	4,3
Profesional	19	41,3
Rector	2	4,3
Sacerdote	1	2,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tabla 11. 5. 5. Escenarios en los que tienen mención los testimonios**

		Frecuencia	Porcentaje
Escenario 1	Educación	1	2,2
	Empresa	8	17,4
	Medios	7	15,2
	Política	3	6,5
	Social	14	30,4
	Universidad	13	28,3
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>
<hr/>			
		Frecuencia	Porcentaje
Escenario 2	Docencia	1	2,2
	Empresa	14	30,4
	Jurídico	1	2,2
	Medios	2	4,3
	Política	2	4,3
	Social	19	41,3
	Universidad	7	15,2
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>
<hr/>			
		Frecuencia	Porcentaje
Escenario 2 y puesta en escena	Adolescencia	15	32,6
	Infancia	6	13,0
	Madurez	25	54,3
	<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 6. Habla del miedo escénico en su testimonio**

	Frecuencia	Porcentaje
NO	29	63,0
SI	17	37,0
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 7. Representación del miedo escénico de los expertos que han hecho mención en sus testimonios**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Conductual	8	17,4
Físico	8	17,4
NO	30	65,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 8. Causa principal del miedo escénico de los expertos**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Falta experiencia	6	13,0
NO	29	63,0
Observación	1	2,2
Vivencia	10	21,7
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 9. Consecuencia principal del miedo escénico**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Equivocarse	1	2,2
Exceso Velocidad	1	2,2
Inseguridad	8	17,4
Mala gestión tiempo	1	2,2
Preocupación	1	2,2
Quedarse en blanco	1	2,2
Tartamudez	1	2,2
NO hay mención	32	69,6
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 10. Riesgo de la propia imagen**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO	36	78,3
SI	10	21,7
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 11. Método para superar el miedo escénico**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Método propio	1	2,2
NO	29	63,0
Patrón 1	4	8,7
Patrón 2	9	19,6
Patrón 3	2	4,3
Respirar	1	2,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 12. Miedo relacionado con...**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Burlas externas	1	2,2
Falta experiencia	4	8,7
Vergüenza	2	4,3
No ser uno mismo	1	2,2
Rechazo	1	2,2
Ridículo	2	4,3
Timidez	4	8,7
NO hay constancia	31	67,4
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 13. Mención al YO**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO	37	80,4
SI	9	19,6
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 14. Autovaloración de destrezas**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Cantar	1	2,2
Debate	1	2,2
Discurso	14	30,4
Emocionar	2	4,3
Empatía	3	6,5
Enseñar	1	2,2
Escuchar	2	4,3
Ganchos	1	2,2
Gestión nervios	1	2,2
Habilidad	1	2,2
Hacerse entender	1	2,2
Humor	1	2,2
Improvisar	2	4,3
Lenguaje no verbal	2	4,3
Motivar	3	6,5
Observar	1	2,2
Perseverancia	3	6,5
Sonreír	1	2,2
Sorprender	1	2,2
Tono	2	4,3
Transmitir emociones	2	4,3
Sacerdote	1	2,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 15. Apoyo al hablar en público**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Argumentar	1	2,2
Carisma	1	2,2
Compromiso	1	2,2
Comunicación recíproca	1	2,2
Convinción	2	4,3
Discurso	3	6,5
Emoción	1	2,2
Escuchar	1	2,2
Especialización	1	2,2
Formarse	1	2,2
Motivación	1	2,2
Palabra	1	2,2
Pasión	2	4,3
Persuadir	1	2,2
Practicar	6	13,0
Preparación	11	23,9
Puesta en escena	8	17,4
Sonrisa	1	2,2
Superación	2	4,3
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 16. Experiencia personal (eje central)**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO	16	34,8
SI	30	65,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 17. Sentimiento en la actualidad**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Entusiasmo	8	17,4
Felicidad	2	4,3
Gratitud	2	4,3
Pasión	1	2,2
Saciar una necesidad	1	2,2
Satisfacción personal	6	13,0
Seguridad	22	47,8
Tranquilidad	4	8,7
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 18. Herramientas utilizadas para mejorar oratoria**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Asociaciones	5	10,9
Autoreflexión	1	2,2
Conseguir retos	1	2,2
Debates	1	2,2
Escuchar	1	2,2
Experiencia	10	21,7
Formarse	7	15,2
Gran Reto	2	4,3
Impartir clases	9	19,6
Magia	1	2,2
Medios	3	6,5
Practicar	4	8,7
Teatro	1	2,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 19. Ha tenido Mentor de oratoria**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO	36	78,3
SI	10	21,7
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 20. Se ha formado en la materia**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO	18	39,1
SI	28	60,9
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 21. Énfasis en Objetivo personal al hablar**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO	34	73,9
SI	12	26,1
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 22. Centra el mensaje en Aportar consejos**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
NO	16	34,8
SI	30	65,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 23. Mención al tamaño de auditorio**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Grandes	30	65,2
Medianos	13	28,3
Pequeños	3	6,5
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 24. Enfoque del discurso**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Ayudar	1	2,2
Disfrutar	3	6,5
Habilidad	21	45,7
Hablar bien	1	2,2
Imagen	1	2,2
Interpretación del discurso	1	2,2
Respiración	1	2,2
Satisfacción	1	2,2
Seducción	1	2,2
Superación	13	28,3
Uso comunicación	2	4,3
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tabla 11. 5. 25. Aspiración al hablar en público**

	Frecuencia	Porcentaje
Amar lo que haces	1	2,2
Aprender	14	30,4
Ayudar	8	17,4
Dinámica	1	2,2
Disfrutar	3	6,5
Enseñar	2	4,3
Ser observador	3	6,5
Superación	13	28,3
Visión optimista	1	2,2
<b>Total</b>	<b>46</b>	<b>100,0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 26. Tabla cruzada: Superar el miedo escénico \* Se ha formado en la materia \* Habla del Miedo Escénico**

Habla del Miedo Escénico			Se ha formado en la materia		TOTAL
			NO	SI	
<b>NO</b>	Superar el miedo escénico	NO	12	17	29
	<b>TOTAL</b>		<b>12</b>	<b>17</b>	<b>29</b>
<hr/>					
<b>SI</b>	Superar el miedo escénico	Método propio	0	1	1
		Patrón 1	2	2	4
		Patrón 2	3	6	9
		Patrón 3	1	1	2
		Respirar	0	1	1
	<b>TOTAL</b>		<b>6</b>	<b>11</b>	<b>17</b>
<hr/>					
<b>TOTAL</b>	Superar el miedo escénico	Método propio	0	1	1
		Patrón 1	12	17	29
		Patrón 2	2	2	4
		Patrón 3	3	6	9
		Respirar	1	1	2
			0	1	1
	<b>TOTAL</b>		<b>18</b>	<b>28</b>	<b>46</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 27. Tabla cruzada: Mención al YO \* Riesgo de la propia imagen \* Habla del Miedo Escénico Aspiración al hablar en público**

Habla del Miedo Escénico			Riesgo a la propia imagen		TOTAL
			NO	SI	
NO	Mención al YO	NO	27	1	28
		SI	1	0	1
	TOTAL		28	1	29
SI	Mención al YO	NO	7	2	9
		SI	1	7	8
	TOTAL		8	9	17
TOTAL	Mención al YO	NO	34	3	37
		SI	2	7	9
	TOTAL		36	10	46

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 28. Tabla cruzada: Experiencia personal (eje central) \* Centra el mensaje en Aportar consejos \* Habla del Miedo Escénico**

Habla del Miedo Escénico			Centra el mensaje en Aportar consejos		TOTAL
			NO	SI	
NO	Experiencia personal (eje central)	NO	0	15	15
		SI	3	11	14
	TOTAL		3	26	29
SI	Experiencia personal (eje central)	NO	0	1	1
		SI	13	3	16
	TOTAL		13	4	17
TOTAL	Experiencia personal (eje central)	NO	0	16	16
		SI	16	14	30
	TOTAL		16	30	46

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 5. 29. Tabla cruzada: Se ha formado en la materia \* Enfoque del discurso \* Habla del Miedo Escénico**

			Enfoque del discurso											
Habla del Miedo Escénico			Ayudar	Disfrutar	Habilidad	Hablar bien	Imagen	Interpretación del discurso	Respiración	Satisfacción	Seducción	Superación	Uso comunicación	TOTAL
NO	Se ha formado en la materia	NO	0	1	7	0	1	1	0	0	0	1	1	12
		SI	0	1	9	1	0	0	0	1	1	3	1	17
	TOTAL		0	2	16	1	1	1	0	1	1	4	2	29
SI	Se ha formado en la materia	NO	0	1	0	0	0	0	0	0	0	5	0	6
		SI	1	0	5	0	0	0	1	0	0	4	0	11
	TOTAL		1	1	5	0	0	0	1	0	0	9	0	17
TOTAL	Se ha formado en la materia	NO	0	2	7	0	1	1	0	0	0	6	1	18
		SI	1	1	14	1	0	0	1	1	1	7	1	28
	TOTAL		1	3	21	1	1	1	1	1	1	13	2	46

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Anexo 11. 6. Transcripción de las sesiones plenarias de los grupos de expertos en el Philips 66 (Capítulo 6)**

A continuación, se exponen los comentarios recopilados a través de la discusión de los diferentes grupos. Estas transcripciones se generaron a partir del material grabado durante la sesión.

Ronda I – sesión plenaria

**GRUPO 1. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

El miedo al fracaso. Genera ansiedad saber que cuando estás enfrente puede pasar lo que sea y fracasar. La autoconfianza. Hay personas que a pesar de no dominar bien un tema crecieron con habilidades para poder expresar con facilidad cualquier idea.

El dominio del tema del ponente con respecto al dominio del tema de mi audiencia. Si mi audiencia sabe menos que yo y soy consciente de ello quizá pueda expresarme con más fluidez a diferencia de una audiencia con un nivel igual o superior al mío con relación al tema.

La evaluación. A veces tener que cumplir ciertos requisitos genera ansiedad extra; por ejemplo, el simple hecho de estar limitados de tiempo o cumplir con ciertas condiciones en la argumentación.

La propia educación y la experiencia de vida. El ambiente familiar determina como expresar ideas; hay familias con carta abierta para que cada quien se exprese y sus ideas se escuchen, pero hay otras en las cuales te callan sin tomar en cuenta lo que dices.

Incomodidad de la imagen personal. Me va a afectar psicológicamente si no siento que me veo bien ni tengo la suficiente confianza en la proyección de mi discurso.

Las diferencias con respecto a otros como el carácter y temperamento personales. Hay gente más introvertida o más extrovertida; a veces tenemos excelentes oradores, pero cualquiera puede enfrentarse a un estado emocional alterado. Por ejemplo, un estado de depresión causado por una ruptura amorosa o algún factor que aumentó la ansiedad de la persona.

### **GRUPO 1. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

Primero está la pérdida de estructura en el discurso. Hay veces en que la idea estaba dentro de un súper plan, ya había una noción de cómo decirlo y se empiezan a olvidar ideas, pasos, o argumentos. El olvido, bloqueo o alguna situación que impida continuar hablando sin que fluya el discurso es lo más obvio que se puede ver.

Después, tics, manías, muletillas, tartamudeos, o cualquier cantidad de anclas físicas como podría ser agarrarse el cabello, los lentes, comezón en la nariz, entre otros. Además, se deben considerar anclas verbales o de lenguaje que distraen al público dificultando la comprensión de ideas, por ejemplo, el tono o temblor de voz, un volumen quedo o demasiado fuerte, ataques de risa, pausas largas que impiden fluidez o bien hablar muy rápido.

Otro problema es una gesticulación y corporalidad incongruente con el contenido del discurso; un "circunloquio" consiste en dar vueltas en el escenario, pero aplica a gente muy buena hablando que le cuesta llegar al punto y empieza a divagar. Lo anterior implica salir del contexto o perder una

forma particular del discurso sin cumplir con los requisitos de una argumentación, debate o convencimiento de un público.

La evitación o negación total a hablar en público. Esta puede ser una de las afectaciones más graves, un pasmo total o ser incapaz de pararse frente al público. Sobre todo, entre pares puede surgir el bullying tanto a quien habla bien como al que lo hizo mal.

Finalmente está la pérdida de interés de la audiencia. Si el discurso no fue suficientemente bueno, la audiencia va a estar aburrida, empieza el sueño, existen distractores y demás; un error es la dependencia exagerada con los apoyos visuales, si las ideas no fluyen bien o no te sabes tu discurso, empiezas a leer lo que tienes en los apoyos, pierdes el contacto visual con la audiencia.

## **GRUPO 2. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

En nuestro equipo nosotros llegamos a los factores más importantes.

El primero es el miedo. Sería descrito como la falta de confianza o autocontrol, tener la idea de, “me va a salir mal, me voy a equivocar, no voy a saber qué decir”.

Lo segundo es el dominio del tema. Si no conoces nada o no te preparaste lo suficiente, dices, “no sé de qué hablar” aspecto que se agrava con la presencia de expertos. Entonces tienes todo memorizado, o te va a ir mal.

El tercer aspecto es la carencia de una estructura. No sabes cómo decir adiós entonces te quedas ahí.

El cuarto es el tamaño del auditorio. Si es un auditorio muy pequeño tu problema va a ser conocer a todos ahí y estar preocupado de que piensan de ti, “no me peiné, mi mamá está ahí, me están juzgando la ropa, mi novia, ¡Dios santo!” En cambio, sí es muy grande una de dos, está bien porque no conoces a nadie y es fácil ignorarlos o es peor porque son tantas personas que todo lo que digas lo va a conocer la mitad del pueblo, y dios nos libre. Por lo tanto, tienes que saber a quién te diriges y cómo te diriges.

Otro aspecto son los imprevistos técnicos. Se te descompuso la computadora o el sonido no sale. La mala planeación de la presentación es terrible.

Finalmente están las expectativas. Si yo les digo: "soy un excelente orador, he dado presentaciones en Ginebra y he sido embajador de la ONU". Ustedes van a esperar que sea el mejor presentador que han visto en su vida, pero si no cumplo sus expectativas se van a decepcionar.

## **GRUPO 2. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

Es muy sencillo, se trata de la dispersión. No saber dónde andas y divagar. Por ejemplo, cambiar el lenguaje corporal, en un momento dices “muchas gracias” y de repente un “hola como están si ah...” En este caso no hay una conexión, no hay una cohesión. La falta de conexión con el público provoca que el público se aburra, se quiera ir y que termines.

Los bloqueos mentales son terribles y a todos nos han pasado. No sabes que decir y te quedas así, el público se pierde. Además, con una mala modulación de la voz —y lo siento si eso me pasa—, mala dicción, tics nerviosos, perder respeto a la autoridad o no encontrar un equilibrio entre lo

que expones y lo que quieres transmitir desvía la atención y el conocimiento que se buscaba generar.

**GRUPO 3. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

La pregunta es sobre los factores que se consideran crean mayor inseguridad. Esto deriva de afirmaciones existentes desde pequeño ante situaciones obligadas para hablar o expresar algo en público en donde destaca el desconocimiento del tema y la falta de herramientas. Esto produce inseguridad, miedo escénico y falta de confianza. O sea, todo viene desde que somos chiquitos, cuando la mamá dice “cantas bonito o bailas bonito” y te ponen ahí y no quieres bailar o cantar. Obviamente provoca perder el querer hacer este tipo de exposiciones en algo más grande, dentro de la escuela como en prepa o universidad.

**GRUPO 3. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

El miedo escénico afecta porque las emociones se transmiten y se contagian. Cuando el miedo se transforma en pánico, el mensaje no llega a la audiencia, genera desinterés y apatía. El resultado de lo anterior es la pérdida de objetivos y oportunidades. Nos referimos a que si tú, por ejemplo, vendes un producto y tú no crees o no sientes pasión por el mismo a causa del desinterés y apatía vas a perder oportunidades sin llegar a los objetivos que estás buscando.



**GRUPO 4. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

Los factores son el sentirnos vulnerables, ser criticados y no estructurar las ideas. Por mucho que sepas lo que tienes que decir, si no sabes cómo empezar, no sabrás como terminar, ni como seguir el tema.

Otros factores podrían ser la falta de preparación del tema. El conocer a la audiencia y hacia quien va dirigido el mensaje. No les vas a hablar igual a jóvenes que a directivos.

Por otro lado, está la inseguridad en cómo me veo, como me siento. No disfrutar, de repente, y esto no lo había mencionado. Si no disfrutas lo que estás haciendo cuesta muchísimo trabajo. La falta de actitud es parte de la personalidad. Hay gente con el don. Yo la verdad no estoy disfrutando esto porque me obligaron, pero si tienes buena actitud te puede ayudar, si no yo creo que eso es un factor que crea mayor inseguridad y miedo al hablar en público.

**GRUPO 4. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

Las principales consecuencias son el ser repetitivo, tartamudear, no ser consciente de lo que dices y dudar; esto provoca la falta de credibilidad en el público, porque demuestra que no tienes ni la menor idea sobre lo dicho, si te lo estás inventando. En niveles más altos se trata de una falta de profesionalismo, pueden pensar que eres muy amateur y no sabes lo que dices.

Perder la atención del público, todos en su celular y ni te pelan. Creo que la consecuencia más grande es no lograr entregar el mensaje. El expositor termina y no sabes de que se trató ni que dijo.

Falta de dicción o vocabulario, por ejemplo, sí a mí ya se me olvidaron las palabras, empiezas con un autosabotaje, te desvalorizas, dices —¡hay no soy malísima, no sirvo para nada! — y dudas de tí.

### **GRUPO 5. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

Como causas ubicamos 4 ejes. La primera es la práctica, para ser un buen orador hay que practicarlo y eso ayuda en cuanto al miedo escénico. A veces una persona, por más buena que sea en su tema, si no practica su presentación va a tener esos problemas de miedo escénico. La segunda es la preparación, que tan bueno soy en mi contenido. La tercera ya más personal es la parte de la historia, como crecí en un ambiente que fomenta la participación, la familia o los amigos, y mi historia a corto plazo, mi emocionalidad hoy; hoy como me levante ¿Estoy de buenas? ¿Estoy de malas? O me ha pasado algo que hace que al momento de hablar esté pensando en otra cosa y este un poco alterado tal vez. En la parte de historia también están los juicios. La cuarta es la oportunidad, el contexto. ¿Por qué estoy hablando hoy? ¿Estoy tratando de convencer a alguien? ¿De defender una posición? ¿De juzgar a alguien? Y eso va a impactar también sobre la cantidad de miedo escénico y de estrés. Otra es cuales son mis credenciales, ¿vengo como autoridad, soy el jefe y vengo a dar mis comentarios? Eso también, este asunto jerárquico va a explicar si tengo más o menos miedo y temor al hablar.

**GRUPO 5. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

Y como consecuencias, todo lo que hemos platicado: Muletillas, poner las manos en el bolsillo, hablar más rápido, y hacer que el mensaje no se transmita a final de cuentas. Y añadiendo a lo que dijo mi compañera que paso antes, crea un círculo vicioso, con que empiezo a tener esas expresiones de miedo al hablar, las demás se pueden desatar y puede ser un círculo vicioso, donde empezando con una, empiezo a tener muletillas, me está dando miedo y voy a hablar más rápido y voy a empezar a cerrarse. Y peor aún, después de una mala experiencia voy a tener todavía más miedo en la próxima oportunidad que tenga de hablar, más estrés previo a la plática misma.

**GRUPO 6. ¿Qué factores considera que le crean mayor inseguridad y miedo al hablar al público?**

Los factores que consideramos que daban mayor inseguridad en nosotros, son las evaluaciones. Otra cosa es la personalidad, hay personas introvertidas y hay personas extrovertidas. Las personas introvertidas normalmente tienden a tener ese miedo a hablar en público y a ser súper tímidos. Las personas extrovertidas generalmente no lo tienen. El dominio del tema, si no me prepare, si no se lo que voy a decir y yo sé que ustedes si saben, eso a mí me pone muy nerviosa porque si no saben yo les puedo decir lo que yo quiero. Memorizar la información, a veces unos nos ponemos nerviosos, si memorizamos la información porque si se nos olvida una palabra o una frase vamos a perder todo el hilo de lo que les estamos diciendo. El estado de ánimo, si yo vengo triste, si yo vengo muy feliz, también eso puede afectar el discurso, cosa que no debería, pero lo hace. La disposición para realizar el discurso, si yo digo: “que flojera, no me gusta, no lo quiero hacer”, entonces voy a tener un desempeño mucho menor. La respiración, a veces no

respiramos y entonces o hablamos muy rápido o hablamos muy lento o se nos va el aire y también da nervios el tiempo establecido. Si me dicen: “tienes 5 minutos y no te puedes pasar porque si te pasas te callo”, entonces también esto genera nervios, porque qué pena que me callen. Tener datos exactos, a veces es difícil aprenderse dos millones trescientos cuarenta siete mil quinientos cincuenta. Y también si tengo un público que sabe de lo que les estoy hablando, no les puedo inventar la cifra. Y la audiencia, si conozco al público a veces eso me genera confianza o desconfianza, tanto si no lo conozco.

#### **GRUPO 6. ¿Cómo cree que el miedo escénico y/o los factores anteriores le afectan al hablar en público?**

El mensaje no se lo vamos a transmitir como debe de ser porque o no me van a poner atención o no lo van a entender. La autoestima, mi autoestima se va a disminuir si yo digo que mal rendimiento, quede súper mal con todos. O también puede aumentar porque lo hice muy bien, que padre voy mejorando. La reputación, van a decir que mala niña, expone horrible, me aburrió un buen, etc. Los discursos a futuro, a veces ya no queremos dar discursos después, decimos no ya no quiero, que flojera, me va súper mal, soy malísima. La percepción del público es lo que ustedes se van a quedar de mí, es lo mismo que la imagen pública, su gusto o disgusto hacia tema que yo les estoy dando, tal vez yo soy muy buena y les encanta de lo que yo les voy a hablar o tal vez dicen: que terrible tema, es lo peor que he escuchado. La calificación, si tenemos una calificación en juego. Si lo hago muy bien ya sabemos que voy a sacar un 100 o un 90 y la salud, hay gente que se enferma, se le cae el cabello, etc. También depende, si los factores anteriores los tomamos de manera positiva y los usamos para mejorar, entonces esto me puede impulsar a mí para que yo tenga un mejor rendimiento. También puede no cumplirse el objetivo que es comunicar, transmitir, exponer, etc. Y el estado de ánimo: si me

fue muy bien voy a salir súper feliz y si me fue muy mal puede que salga triste o enojada conmigo misma.

Ronda II – sesión plenaria

**GRUPO 1. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

Llegar preparado, relajado y descansado. Planear tu discurso, practicarlo mucho, siempre les hacemos énfasis en eso, llegar con una buena planeación del tema, vestirse de manera que se sientan cómodos y ya después en la parte institucional vamos a ver como fomentamos eso. Llegar con confianza, pensar siempre positivamente y meterles claramente que las personas que van a estar escuchándonos no nos quieren hacer daño, llevar a una persona de confianza con la que te sientes apoyado, saber respirar, hacer las pausas necesarias... en algunos casos donde el miedo puede ser mucho pues terapia psicológica o trabajar directamente con cuáles son tus miedos más profundos que te impiden poder dar el paso de hablar frente al público, practicar frente a un espejo, practicar frente al grupo, ejercicios para la dicción en caso de que esa sea tu área de oportunidad, retroalimentación bien dirigida, preparar el tema de la mejor manera, darle su tiempo a eso, desprenderse de opiniones y prejuicios al abordar del tema, herramientas para seguir la estructura del discurso: tarjetas para ordenar, mapas mentales, imágenes para reducir cantidad de información por memorizar, etc. Identificarte lo más que puedas con el tema y hablábamos de que a veces nuestras propias creencias nos limitan a identificarnos con un tema pero siempre podríamos emular quien realmente podría estar de acuerdo con ese tema y convertirnos un poco en esa persona, crear un estilo propio alineado con la personalidad, nos va a salir mejor el discurso si nos sentimos relajados, crear un clima de confianza para el aprendizaje de todas estas habilidades, ubicarse siempre en lo que voy a hacer

es un escenario de práctica: me puede salir bien o no tan bien pero voy a salir creciendo, concientizarnos de la importancia de la buena comunicación oral, preparar un excelente inicio, un excelente cierre y técnicas y herramientas para no depender de la memorización.

**GRUPO 1. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

Crear un clima de confianza. Desde el acomodo del salón hasta la expresión del evaluador, que a veces ponemos cara de enojados y esto no le ayuda a los chicos y/o a la persona que está en frente. Ejemplos reales y ejercicios para escuchar y observar mejor las exposiciones. Involucrar a los alumnos en la misma evaluación, a veces entre ellos mismos están más relajados y se toman más en cuenta sus opiniones porque están dichas sin ninguna calificación. Establecer criterios objetivos como elementos de evaluación, tanto en la estructura del discurso, como en mi imagen personal, no nada más si dices bien vestido, si tu utilizas imágenes y les dices que es recomendable y esto no, ellos van a sentirse más seguros sobre su arreglo personal. Toda la retroalimentación, cada observación debe ir acompañada por una solución, no nada más, decirle que lo hizo mal, sino como podría mejorarlo y cuando lo mejores va a impactar en esto, esa sería la manera más recomendable. Apertura en la selección de los temas o en la forma de abordarlos. Enfrentarlos a diversos escenarios y audiencias, de repente queremos ser demasiado formales en los discursos en clase, pero también hay que ponerles prácticas en cosas que no sean tan académicas y estas les pueden dar habilidades que después pueden impactar en un mejor discurso.

Resumiendo, es clave la importancia de la expresión verbal y la pérdida del miedo escénico, atrevemos a nuevas formas que no necesariamente sea

lo que vendría en el plan o la estructura final, sino que nos den más esa capacidad lúdica que finalmente nos va a ir construyendo como mejores comunicadores. Aceptar el error como una oportunidad de aprendizaje y centrarnos, de repente nos centramos demasiado en como lo digo, pero no en lo que escucho, habría que ver que la escucha es un buen iniciador de la buena comunicación efectiva.

**GRUPO 2. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

En las acciones individuales consideramos que es importante llegar preparados, con tiempo de descanso y no llegar a la ultima hora. Llegar con buena planeación del tema, vestirse de una manera que te sientas cómodo de manera formal y adecuada. Hablar con confianza, pensar positivamente, llevar a una persona con la que tú te sientas a gusto para verla todo el tiempo y te tranquilices, aceptar rápidamente el error y continuar (no quedarte pensando en lo que van a decir o como arreglar la presentación, seguir adelante), saber respirar, tener una botella de agua cerca en caso de necesitarla o necesitar algo en la mano, buen control del lenguaje corporal, usar ejemplos para ganar dinamismo con el público y un buen ritmo.

**GRUPO 2. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

En las acciones colectivas, consideramos que es importante hacer ejercicios experimentando –que a uno como alumno o profesional lo manden al escenario, aunque no quiera o tenga miedo-, clases de oratoria básicas obligatorias en la escuela (teatro, ingeniero, administrador, aprendas a expresarte porque en las empresas es la única manera en que van a escuchar

tu voz, si sabes cómo expresarla. El que sea más experto que vaya y le ayude o hagan equipo. Que los maestros den buena retroalimentación y aquí el ejemplo perfecto es nuestro profesor Agustín que da una excelente retroalimentación, te dice en que te equivocaste y como puedes arreglarlo. Retar al alumno para que se supere, una práctica continua. Saber identificar la fortaleza y las debilidades para trabajar como equipo, para que uno complemente al otro. Hacer coaching, leer libros sobre el liderazgo, conocer diferentes áreas para interactuar y que en todas las empresas se realicen cursos de oratorio no sólo para los vendedores sino también para el ingeniero que quisiera saber cómo conectar con sus empleados, siempre es necesario.

En conclusión, nosotros consideramos que lo más importante de todo es tener en cuenta que hablar con el público es una herramienta para todos. Le va a servir al que tenga su propia empresa o quien sea empleado. Hablar en público es la capacidad para expresar lo que tú sientes, lo que opinas, es la capacidad para transmitir las emociones la capacidad, para transmitir las pasiones. Si alguien viene aquí y te habla sobre su trabajo, sobre lo que hace que le apasiona puede llegar que tú también te apasionas de eso y puede hacer que tú también quieras hacerlo, que te interese, que quieras investigar sobre eso. Es importante que desde el inicio al público se le dé un ejercicio para enfrentar los miedos. Esto es importante no sólo porque rompe el hielo entre la gente que no se conoce, sino también porque te permite ensayarlo una y otra vez y cada vez va a ser más natural, va a ser más sencillo.

### **GRUPO 3. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

En la cuestión individual, realizar una introspección para identificar tus errores y malas experiencias, para a través de un ejercicio de autocrítica, en donde impere la actitud positiva y la apertura a hablar desde la experiencia y



el corazón con la preparación y el conocimiento del tema y con esto aplicar aspectos técnicos, o sea prepárense conforme a su experiencia para que sea más fácil, hablen de lo que ustedes saben, de lo que ustedes han hecho y entonces si lo haces bien o lo haces mal, lo estás haciendo de ti y la gente no puede decir que estás mal porque es tuyo.

**GRUPO 3. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

Sensibilizarse de la problemática interior de la institución para detectar las necesidades que permitan generar empatía con usuarios y clientes y que, a través de cursos, talleres y seminarios, se brinde una capacitación constante y se generen los apoyos necesarios para esto. Más esfuerzos se hagan desde la entidad o institución, mejores habilidades desarrollarán las personas que forman parte de sus equipos, consiguiendo así reducir el nivel de ansiedad al hablar en público.

**GRUPO 4. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

Mejorar tu imagen, si tú te sientes seguro de ti mismo porque sientes que te ves bien pues lo vas a proyectar. La segunda, es conocer el ambiente y el lugar, ya se había mencionado que se tiene que conocer el público porque no te vas a dirigir a todos por igual, entonces al conocerlo y estar familiarizado vas a poder exponer de manera más fácil, más seguro de ti mismo y tu objetivo va a ser logrado. Hay muchas personas que llegan a gritar y se ponen a brincar y eso les ayuda mucho porque están soltando toda la tensión y les permite verse un poquito más relajados y poder caminar por todo el lugar. Generar energía positiva: qué vamos a hacer para sentirme mejor y sentirme positivo y que mi

exposición va a lograr su cometido, en este caso es decir “vamos” “si se puede”. Otra cosa importante fue hacer ejercicios rituales antes de una presentación. En lo personal cuando yo voy a tener exposiciones, lo que hago es me paro temprano, me hago un rico desayuno, me llevo mi café, me arreglo. Contar una historia, al final de cuentas somos personas, seres humanos con emociones. Un apuntador es súper importante porque te puede ayudar a mantener el hilo de tu exposición. Generar un índice para conocer toda la estructura de tu exposición y que no te pase que de repente se te va. Hacer empatía con el público, el poder reírte de ti misma, de tu camisa de flores, te ayuda a acercarte a ustedes y que puedan ver que al final de cuentas sigo siendo una persona. Asesoría y apoyo previo, eso es algo que nos han estado enseñando a lo largo de las clases que hemos tenido, yo lo digo como estudiante, si tú te equivocas te van a decir, pero también la forma de hacerlo te motiva a que a la siguiente te acuerdes y lo hagas muchísimo mejor. Atacar tus debilidades, cuando tú te burlas de ti mismo rompes el hielo y ya no le das herramientas a las personas para que te puedan atacar, entonces está padrísimo porque te dejas de poner nervioso. Maximizar tus fortalezas puede ser que si yo sé que mi voz es un poco alta y de repente veo que se están durmiendo o en el celular bueno pues subo mi voz y me hacen caso, eso también abarca mi inclusión al público, entonces yo ya me acerqué con ustedes y pues ya lo saben.

#### **GRUPO 4. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

En la parte institucional, nosotros consideramos que dar a conocer rituales, presentarse ante un grupo de diferentes personas que se están preparando para dar una conferencia, eliges lo que más te convenga y eso puede hacer que te sientas más seguro. La resolución de problemas reales, que te presenten problemas reales y puedas tanto en grupo o individual, les

puedas dar una resolución y eso te ayuda a sentirte más seguro porque creas un pensamiento crítico. Involucrar a la gente en grupos de oratoria para la dicción, la presentación, los tonos de voz... y consideramos que es algo que debería impartirse en todos lados. Concientizar la importancia de hablar en público, es muy importante que todas las personas en algún momento atraviesen por un taller para que ganes confianza, y aprendas a saber expresarte. Y esto de certificar niveles en un programa de hablar en público, nosotros lo planteamos como un Toefl, ir avanzando en diversos talleres donde sigas adquiriendo y desarrollando diversas aptitudes para que llegue un punto en el que llegues al nivel más alto y digas yo ya puedo hablar en público lo que sea y lo que me pongan.

**GRUPO 5. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

Herramientas que nos funcionan a algunos miembros del grupo. La primera es ensayar, antes de una presentación, antes de una intervención oral es ensayarla, prepararse en el tema obviamente es esquematizar, técnicas de relajación que hacer prior esos 5 minutos antes de subir para quitar el estrés, la visualización que es en lugar de pensar en todo lo que puede salir mal, pensar en todo lo que va a salir bien... interacción, eso se me hizo bastante importante, bueno en mi caso –otra vez- es una individual, se me hace bastante útil, crear una interacción con el público, hacer que el público hable, me pregunte, comparta mis opiniones, lo que estoy expresando, para que al mismo tiempo estén validando mi escucha. Un factor de estrés es no saber si el público entiende lo que están diciendo y si hago que el público interactúe, puedo validar eso y bajar mi nivel de estrés. Ser flexible, el contexto no lo controlamos, pueden pasar muchas cosas, tomar notas, acordeón, etc.

**GRUPO 5. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

Crear espacios, dar a los alumnos la oportunidad de poder expresarse, a través de ponencias o conferencias que ellos se organicen y ahí se adueñan de todo el proceso, desde la creación hasta el desempeño. Eventos más puntuales como Cueva de los Lobos donde pueden presentar su idea de negocio. Simulaciones, la practica hace al maestro, comentábamos sobre simulaciones de entrevistas de trabajo, por ejemplo, empleadores vienen con la idea de simular una entrevista de trabajo y dar retroalimentación. Durante clase que no sea un monologo del maestro hablando hora y media donde los alumnos se aburren pero que más bien todos compartamos, aportemos más bien a la clase. Como conclusión, creo que la parte importante es la escucha, la comunicación efectiva va de la mano con la escucha, no puedo hablar bien si la gente no me está escuchando, y no puedo hablar bien si no escucho bien.

**GRUPO 6. ¿Qué acciones individuales considera que pudieran mejorar la confianza y seguridad a la hora de presentar?**

La práctica es lo que hace al maestro, si nosotros estamos constantemente practicando y preparándonos, entonces la siguiente vez que presentemos va a ser mucho mejor. El conocimiento y el dominio del tema, primero tenemos que estudiar lo que vamos a decir y si es un tema que realmente no conocemos, no vamos a llegar y decir cualquier cosita, tampoco se trata de eso. Controlar la respiración y practicar las técnicas vocales, uno tiene que aprender a poder respirar porque si no se nos va el aire, se nos va la voz, la voz se va muy bajita o muy fuerte o muy rápido. Ubicar los errores y atacarlos, ponerme a practicar y que ciertas personas me estén evaluando o grabarme y decir que puedo hacer mejor, identificar muletillas, ademanes, etc.

Estudiar las características del público, hay que saber a quién le estoy hablando y como le puedo llegar, el humor y la emoción es lo que siempre va a conectar al público con el que está presentado y aprender a improvisar. También hay que perder el miedo a fallar y hacer el ridículo. Se puede ver desde la perspectiva psicológica, es como a qué le tengo miedo, por qué le tengo miedo y cómo lo voy a atacar y también son cosas que ya vienen arraigadas desde la infancia.

**GRUPO 6. ¿Qué alternativas se deberían realizar a nivel de grupo / entidad / institución para reducir la ansiedad al hablar en público y comunicar con eficacia en su vida?**

Lo que se puede hacer a nivel institucional es implementar talleres, que se le dé la importancia a las presentaciones y a la comunicación oral, y el impacto que tiene en nuestras vidas. También hay que aprender a trabajar con diferentes personas y no estandarizar. La motivación es lo principal, hacer ejercicios, en México existe esta cultura de no sobresalir, no saques el 100, no des el 110% porque te ves mal, cuando es realmente todo lo contrario, pero eso es lo que se enseña desde chiquitos y desde chiquitos se debe enseñar a que esto no ocurra, a que los niños digan “yo voy a celebrarme a mí, porque yo lo hice, porque me lo merezco”.

Tomar en consideración los equipos porque también una parte falla mucho, siempre está el que se agarra el micrófono y ya vámonos y yo hablo y no dejo hablar a nadie o el que se rezaga atrás y se quiere esconder detrás del proyector. Aprender de los errores de otros nos puede permitir ser mejores también a nosotros. Por eso, estas acciones colectivas promovidas desde las instituciones son prácticas de comunicación oral que todos debemos de trabajar desde nuestras personas y desde nuestro muy particular punto de vista.

## **Anexo 11. 7. Test del miedo escénico (pretest – posttest)**

### **Test del Miedo Escénico**

El siguiente test tiene fines educativos y desea conocer la realidad de los estudiantes con respecto al área de comunicación y el miedo escénico. En ningún caso se revelará la identidad del estudiante.

**\*Obligatorio**

**1. N° de Matrícula \***

---

**2. Edad \***

---

**3. Carrera qué estás cursando... \***

LAE, IC, LAF, LMC...

---

**4. Semestre \***

---

**5. Sexo \***

*Marca solo un óvalo.*

☐ Hombre

☐ Mujer

**6. De 1 a 10 ¿Cuál es tu nivel de confianza al hacer una presentación o hablar en público? \***

Donde 1 es muy baja y 10 muy alta

*Marca solo un óvalo.*

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**7. Si tuvieras que salir a hablar en público durante 5 minutos ¿cómo te sentirías? \***

Marca una única respuesta, la que más se acerque a tu estado de ánimo.

*Marca solo un óvalo.*

☐ Bloqueado

☐ Angustiado

☐ Preocupado

☐ Dispuesto

☐ Con energía

3/30/2017

Test del Miedo Escénico

**8. De 1 a 10 ¿Cuánto te preparas una presentación? \***

Donde 1 es nada y 10 hasta el más mínimo detalle, tanto la puesta en escena como el contenido.  
Marca solo un óvalo.

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**9. ¿Con qué factores internos identificas más, al hacer una presentación delante de un auditorio? \***

Marca un máximo de 4 respuestas posibles con las que te sientas identificado.  
Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Corazón acelerado
- ☐ Naturalidad
- ☐ Enrojecerse
- ☐ Dolor de cabeza
- ☐ Tono de voz bajo
- ☐ Evitar contacto visual
- ☐ Silencios precoces
- ☐ Exceso de velocidad
- ☐ Felicidad y alegría
- ☐ Bloqueo personal
- ☐ Seguridad personal
- ☐ Dinamismo
- ☐ Relajación
- ☐ Problemas de respiración

**10. ¿Con qué factores externos te identificas más, al hacer una presentación delante de un auditorio? \***

Marca un máximo de 4 respuestas posibles con las que te sientas identificado.  
Selecciona todos los que correspondan.

- ☐ Hablar en público es una oportunidad
- ☐ Muletillas (mmm, eeee...)
- ☐ Dominio de la materia
- ☐ Uso de ejemplos
- ☐ Estructura coherente
- ☐ Entrenamiento personal
- ☐ Aprendizaje
- ☐ Aburrimiento
- ☐ Dependencia del PowerPoint
- ☐ Manera de mejorar competencias profesionales
- ☐ Zona de confort
- ☐ Leer

3/30/2017

Test del Miedo Escénico

**11. ¿Cuáles de estas situaciones tienen un efecto negativo en tus presentaciones?**

Marca un máximo de 4 respuestas posibles con las que te sientas identificado.  
*Selecciona todos los que correspondan.*

- ☐ Idioma extranjero
- ☐ Evaluación
- ☐ Profesor / Superior
- ☐ Opinión de los Alumnos
- ☐ Confianza personal
- ☐ Miedo a equivocarse
- ☐ Opinión diferente del público
- ☐ Contacto Visual
- ☐ Posibles preguntas que puedan hacer
- ☐ Tema a tratar

**12. ¿Cuáles de los siguientes elementos te hacen estar incómodo al hablar en público?**

Marca un máximo de 4 respuestas posibles con las que te sientas identificado.  
*Selecciona todos los que correspondan.*

- ☐ Tipo de sala
- ☐ Formalidad
- ☐ Tiempo
- ☐ No llevar notas
- ☐ PowerPoint
- ☐ Perder el hilo
- ☐ Tamaño del auditorio
- ☐ Cámaras y micrófonos grabando

**13. Elige las situaciones con las que te sientes más identificado \***

Marca un máximo de 4 respuestas posibles con las que te sientas identificado.  
*Selecciona todos los que correspondan.*

- ☐ Prefiero preparar la presentación pero que salgan mis compañeros a exponer.
- ☐ Intento evitar hablar en público.
- ☐ No recuerdo ni una palabra de lo que he dicho.
- ☐ Intento hacerlo lo mejor que puedo.
- ☐ Me gusta y me lo paso bien delante del auditorio.
- ☐ Defino un objetivo y adapto mi presentación al público que me va a escuchar.
- ☐ Soy consciente de lo que digo y cómo lo digo
- ☐ No puedo controlar mi lenguaje corporal.
- ☐ Utilizo un tono de voz lineal.
- ☐ Realizo dinámicas e interacciones con el grupo.
- ☐ Dejo para último momento la preparación de la presentación.
- ☐ Se controlar mis nervios e improvisar con facilidad



3/30/2017

Test del Miedo Escénico

**14. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Trabajar en equipo  
☐ Trabajar en solitario

**15. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Hablar en público  
☐ Pasar desapercibido

**16. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Escuchar  
☐ Hablar

**17. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Interactuar  
☐ Dar lección magistral

**18. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Disfrutar del proceso  
☐ Sentir ansiedad al hablar

**19. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Usar tecnicismos  
☐ Utilizar un lenguaje sencillo

**20. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Sonreír  
☐ Estar serio

**21. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Vestir formal  
☐ Vestir casual

**22. Marca la opción que más se identifique contigo. \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ Improvisar  
☐ Crear el discurso escrito

3/30/2017

Test del Miedo Escénico

**23. Continúa la siguiente frase. "Hablar en público ... " \***

Escribe entre dos y tres líneas

---

---

---

---

---

**24. Continúa la siguiente frase. "El miedo escénico me ... " \***

Escribe entre dos y tres líneas

---

---

---

---

---

**25. Continúa la siguiente frase. "Soy una persona ... " \***

Escribe entre dos y tres líneas

---


---

---

---

---

---

Con la tecnología de  
 Google Forms

**Anexo 11. 8. Tablas resumen de variables EVAP Semestre Ene-May 2016**

**Tabla 11. 8. 1. Factores internos – Pretest- EVAP Semestre**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>F1: Corazón acelerado</b>	19	76%	6	24%	11	84.6%	2	15.4%	<b>30</b>	<b>8</b>
<b>F2: Naturalidad</b>	5	20%	20	80%	2	15.4%	11	84.6%	<b>7</b>	<b>31</b>
<b>F3: Enrojecerse</b>	7	28%	18	72%	6	46.2%	7	53.8%	<b>13</b>	<b>25</b>
<b>F4: Dolor de cabeza</b>	1	4%	24	96%	0	0.0%	13	100.0%	<b>1</b>	<b>37</b>
<b>F5: Tono de voz bajo</b>	6	24%	19	76%	2	15.4%	11	84.6%	<b>8</b>	<b>30</b>
<b>F6: Evitar contacto visual</b>	10	40%	15	60%	2	15.4%	11	84.6%	<b>12</b>	<b>26</b>
<b>F7: Silencios precoces</b>	5	20%	20	80%	3	23.1%	10	76.9%	<b>8</b>	<b>30</b>
<b>F8: Exceso de velocidad</b>	12	48%	13	52%	6	46.2%	7	53.8%	<b>18</b>	<b>20</b>
<b>F9: Felicidad y alegría</b>	4	16%	21	84%	1	7.7%	12	92.3%	<b>5</b>	<b>33</b>
<b>F10: Bloqueo personal</b>	9	36%	16	64%	3	23.1%	10	76.9%	<b>12</b>	<b>26</b>
<b>F11: Seguridad personal</b>	6	24%	19	76%	3	23.1%	10	76.9%	<b>9</b>	<b>29</b>
<b>F12: Dinamismo</b>	3	12%	22	88%	1	7.7%	12	92.3%	<b>4</b>	<b>34</b>
<b>F13: Relajación</b>	1	4%	24	96%	1	7.7%	12	92.3%	<b>2</b>	<b>36</b>
<b>F14: Problemas de respiración</b>	0	0%	25	100%	5	38.5%	8	61.5%	<b>5</b>	<b>33</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 8. 2. Factores externos – Pretest- EVAP Semestre**

	<b>Hombres</b>		<b>Hombres</b>		<b>Mujeres</b>		<b>Mujeres</b>		<b>Total</b>	
	<b>Sí</b>	<b>%</b>	<b>No</b>	<b>%</b>	<b>Sí</b>	<b>%</b>	<b>No</b>	<b>%</b>	<b>Sí</b>	<b>No</b>
<b><i>Fact. Ext: Hablar en público es una oportunidad</i></b>	7	28%	18	72%	4	30.8%	9	69.2%	11	27
<b><i>Fact. Ext: Muletillas (mmm, eeee...)</i></b>	17	68%	8	32%	8	61.5%	5	38.5%	25	13
<b><i>Fact. Ext: Dominio de la materia</i></b>	3	12%	22	88%	2	15.4%	11	84.6%	5	33
<b><i>Fact. Ext: Uso de ejemplos</i></b>	16	64%	9	36%	7	53.8%	6	46.2%	23	15
<b><i>Fact. Ext: Estructura coherente</i></b>	0	0%	25	100%	2	15.4%	11	84.6%	2	36
<b><i>Fact. Ext: Entrenamiento personal</i></b>	5	20%	20	80%	7	53.8%	6	46.2%	12	26
<b><i>Fact. Ext: Aprendizaje</i></b>	10	40%	15	60%	6	46.2%	7	53.8%	16	22
<b><i>Fact. Ext: Aburrimiento</i></b>	4	16%	21	84%	0	0.0%	13	100.0%	4	34
<b><i>Fact. Ext: Dependencia del PowerPoint</i></b>	6	24%	19	76%	1	7.7%	12	92.3%	7	31
<b><i>Fact. Ext: Manera de mejorar competencias profesionales</i></b>	3	12%	22	88%	3	23.1%	10	76.9%	6	32
<b><i>Fact. Ext: Zona de Confort</i></b>	6	24%	19	76%	1	7.7%	12	92.3%	7	31
<b><i>Fact. Ext: Leer</i></b>	10	40%	15	60%	5	38.5%	8	61.5%	15	23

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 8. 3. Elementos negativos – Pretest- EVAP Semestre**

	<b>Hombres</b>		<b>Hombres</b>		<b>Mujeres</b>		<b>Mujeres</b>		<b>Total</b>	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>EF.Neg 1: Idioma extranjero</b>	9	36%	16	64%	7	53.8%	6	46.2%	<b>16</b>	<b>22</b>
<b>EF.Neg 2: Evaluación</b>	7	28%	18	72%	6	46.2%	7	53.8%	<b>13</b>	<b>25</b>
<b>EF.Neg 3: Profesor / Superior</b>	3	12%	22	88%	4	30.8%	9	69.2%	<b>7</b>	<b>31</b>
<b>EF.Neg 4: Opinión de los Alumnos</b>	5	20%	20	80%	3	23.1%	10	76.9%	<b>8</b>	<b>30</b>
<b>EF.Neg 5: Confianza personal</b>	9	36%	16	64%	2	15.4%	11	84.6%	<b>11</b>	<b>27</b>
<b>EF.Neg 6: Miedo a equivocarse</b>	24	96%	1	4%	9	69.2%	4	30.8%	<b>33</b>	<b>5</b>
<b>EF.Neg 7: Opinión diferente del público</b>	4	16%	21	84%	0	0.0%	13	100.0%	<b>4</b>	<b>34</b>
<b>EF.Neg 8: Contacto Visual</b>	7	28%	18	72%	0	0.0%	13	100.0%	<b>7</b>	<b>31</b>
<b>EF.Neg 9: Posibles preguntas que puedan hacer</b>	7	28%	18	72%	6	46.2%	7	53.8%	<b>13</b>	<b>25</b>
<b>EF.Neg 10: Tema a tratar</b>	4	16%	21	84%	1	7.7%	12	92.3%	<b>5</b>	<b>33</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 8. 4. Situaciones – Pretest- EVAP Semestre**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>S1: Prefiero preparar la presentación pero que salgan mis compañeros a exponer. * Sexo</b>	5	20%	20	80%	2	15.4%	11	84.6%	7	31
<b>S2: Intento evitar hablar en público. * Sexo</b>	4	16%	21	84%	3	23.1%	10	76.9%	7	31
<b>S3: No recuerdo ni una palabra de lo que he dicho. * Sexo</b>	5	20%	20	80%	3	23.1%	10	76.9%	8	30
<b>S4: Intento hacerlo lo mejor que puedo. * Sexo</b>	23	92%	2	8%	9	69.2%	4	30.8%	32	6
<b>S5: Me gusta y me lo paso bien delante del auditorio. * Sexo</b>	1	4%	24	96%	0	0.0%	13	100.0%	1	37
<b>S6: Defino un objetivo y adapto mi presentación al público que me va a escuchar. * Sexo</b>	11	44%	14	56%	1	7.7%	12	92.3%	12	26
<b>S7: Soy consciente de lo que digo y cómo lo digo * Sexo</b>	6	24%	19	76%	6	46.2%	7	53.8%	12	26
<b>S8: No puedo controlar mi lenguaje corporal. * Sexo</b>	7	28%	18	72%	4	30.8%	9	69.2%	11	27
<b>S9: Utilizo un tono de voz lineal. * Sexo</b>	2	8%	23	92%	3	23.1%	10	76.9%	5	33
<b>S10: Realizo dinámicas e interacciones con el grupo. * Sexo</b>	3	12%	22	88%	1	7.7%	12	92.3%	4	34
<b>S11: Dejo para último momento la preparación de la presentación. * Sexo</b>	3	12%	22	88%	1	7.7%	12	92.3%	4	34
<b>S12: Se controlar mis nervios e improvisar con facilidad * Sexo</b>	6	24%	19	76%	3	23.1%	10	76.9%	9	29

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 8. 5. Elementos que causan incomodidad al hablar en público  
– Pretest- EVAP Semestre**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>E1: Tipo de sala * Sexo</b>	4	16%	21	84%	0	0.0%	13	100.0%	<b>4</b>	<b>34</b>
<b>E2: Formalidad * Sexo</b>	10	40%	15	60%	2	15.4%	11	84.6%	<b>12</b>	<b>26</b>
<b>E3: Tiempo * Sexo</b>	14	56%	11	44%	8	61.5%	5	38.5%	<b>22</b>	<b>16</b>
<b>E4: No llevar notas * Sexo</b>	10	40%	15	60%	5	38.5%	8	61.5%	<b>15</b>	<b>23</b>
<b>E5: PowerPoint * Sexo</b>	1	4%	24	96%	0	0.0%	13	100.0%	<b>1</b>	<b>37</b>
<b>E6: Perder el hilo * Sexo</b>	20	80%	5	20%	8	61.5%	5	38.5%	<b>28</b>	<b>10</b>
<b>E7: Tamaño del auditorio * Sexo</b>	10	40%	15	60%	2	15.4%	11	84.6%	<b>12</b>	<b>26</b>
<b>E8: Cámaras y micrófonos grabando * Sexo</b>	10	40%	15	60%	8	61.5%	5	38.5%	<b>18</b>	<b>20</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

## **Anexo 11. 9. Tablas resumen de variables EVAP Intensivo Junio 2016**

**Tabla 11. 9. 1. Factores internos – Pretest- EVAP Intensivo**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>F1: Corazón acelerado</b>	8	66.67%	4	33.33%	8	42.11%	11	57.89%	16	15
<b>F2: Naturalidad</b>	4	33.33%	8	66.67%	1	5.26%	18	94.74%	5	26
<b>F3: Enrojecerse</b>	2	16.67%	10	83.33%	8	42.11%	11	57.89%	10	21
<b>F4: Dolor de cabeza</b>	0	0.00%	12	50.00%	0	0.00%	19	50.00%	0	31
<b>F5: Tono de voz bajo</b>	2	16.67%	10	83.33%	4	21.05%	15	78.95%	6	25
<b>F6: Evitar contacto visual</b>	6	50.00%	6	50.00%	9	47.37%	10	52.63%	15	16
<b>F7: Silencios precoces</b>	2	16.67%	10	83.33%	8	42.11%	11	57.89%	10	21
<b>F8: Exceso de velocidad</b>	4	33.33%	8	66.67%	5	26.32%	14	73.68%	9	22
<b>F9: Felicidad y alegría</b>	2	16.67%	10	83.33%	1	5.26%	18	94.74%	3	28
<b>F10: Bloqueo personal</b>	1	8.33%	11	91.67%	10	52.63%	9	47.37%	11	20
<b>F11: Seguridad personal</b>	3	25.00%	9	75.00%	2	10.53%	17	89.47%	5	26
<b>F12: Dinamismo</b>	1	8.33%	11	91.67%	3	15.79%	16	84.21%	4	27
<b>F13: Relajación</b>	0	0.00%	12	100.00%	2	10.53%	17	89.47%	2	29
<b>F14: Problemas de respiración</b>	2	16.67%	10	83.33%	2	10.53%	17	89.47%	4	27

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tabla 11. 9. 2. Factores externos – Pretest- EVAP Intensivo**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>Fact. Ext: Hablar en público es una oportunidad</b>	4	33.3%	8	66.7%	3	15.8%	16	84.2%	7	24
<b>Fact. Ext: Muletillas (mmm, eeee...)</b>	5	41.7%	7	58.3%	14	73.7%	5	26.3%	19	12
<b>Fact. Ext: Dominio de la materia</b>	1	8.3%	11	91.7%	4	21.1%	15	78.9%	5	26
<b>Fact. Ext: Uso de ejemplos</b>	8	66.7%	4	33.3%	13	68.4%	6	31.6%	21	10
<b>Fact. Ext: Estructura coherente</b>	5	41.7%	7	58.3%	4	21.1%	15	78.9%	9	22
<b>Fact. Ext: Entrenamiento personal</b>	3	25.0%	9	75.0%	5	26.3%	14	73.7%	8	23
<b>Fact. Ext: Aprendizaje</b>	2	16.7%	10	83.3%	5	26.3%	14	73.7%	7	24
<b>Fact. Ext: Aburrimiento</b>	0	0.0%	12	100.0%	0	0.0%	19	100.0%	0	31
<b>Fact. Ext: Dependencia del PowerPoint</b>	4	33.3%	8	66.7%	9	47.4%	10	52.6%	13	18
<b>Fact. Ext: Manera de mejorar competencias profesionales</b>	0	0.0%	12	100.0%	0	0.0%	19	100.0%	0	31
<b>Fact. Ext: Zona de Confort</b>	1	8.3%	11	91.7%	1	5.3%	18	94.7%	2	29
<b>Fact. Ext: Leer</b>	2	16.7%	10	83.3%	6	31.6%	13	68.4%	8	23

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 9. 3. Elementos negativos – Pretest- EVAP Intensivo**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>EF.Neg 1: Idioma extranjero</b>	4	33.33%	8	66.67%	7	36.84%	12	63.16%	11	20
<b>EF.Neg 2: Evaluación</b>	1	8.33%	11	91.67%	4	21.05%	15	78.95%	5	26
<b>EF.Neg 3: Profesor / Superior</b>	0	0.00%	12	100.00%	5	26.32%	14	73.68%	5	26
<b>EF.Neg 4: Opinión de los Alumnos</b>	2	16.67%	10	83.33%	2	10.53%	17	89.47%	4	27
<b>EF.Neg 5: Confianza personal</b>	2	16.67%	10	83.33%	5	26.32%	14	73.68%	7	24
<b>EF.Neg 6: Miedo a equivocarse</b>	6	50.00%	6	50.00%	13	68.42%	6	31.58%	19	12
<b>EF.Neg 7: Opinión diferente del público</b>	5	41.67%	7	58.33%	3	15.79%	16	84.21%	8	23
<b>EF.Neg 8: Contacto Visual</b>	6	50.00%	6	50.00%	7	36.84%	12	63.16%	13	18
<b>EF.Neg 9: Posibles preguntas que puedan hacer</b>	4	33.33%	8	66.67%	3	15.79%	16	84.21%	7	24
<b>EF.Neg 10: Tema a tratar</b>	3	25.00%	9	75.00%	4	21.05%	15	78.95%	7	24

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 9. 4. Situaciones – Pretest- EVAP Intensivo**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>S1: Prefiero preparar la presentación pero que salgan mis compañeros a exponer. * Sexo</b>	1	8.33%	11	91.67%	5	26.32%	14	73.68%	6	25
<b>S2: Intento evitar hablar en público. * Sexo</b>	0	0.00%	12	100.00%	5	26.32%	14	73.68%	5	26
<b>S3: No recuerdo ni una palabra de lo que he dicho. * Sexo</b>	2	16.67%	10	83.33%	3	15.79%	16	84.21%	5	26
<b>S4: Intento hacerlo lo mejor que puedo. * Sexo</b>	9	75.00%	3	25.00%	15	78.95%	4	21.05%	24	7
<b>S5: Me gusta y me lo paso bien delante del auditorio. * Sexo</b>	0	0.00%	12	100.00%	1	5.26%	18	94.74%	1	30
<b>S6: Defino un objetivo y adapto mi presentación al público que me va a escuchar. * Sexo</b>	2	16.67%	10	83.33%	2	10.53%	17	89.47%	4	27
<b>S7: Soy consciente de lo que digo y cómo lo digo * Sexo</b>	5	41.67%	7	58.33%	3	15.79%	16	84.21%	8	23
<b>S8: No puedo controlar mi lenguaje corporal. * Sexo</b>	4	33.33%	8	66.67%	7	36.84%	12	63.16%	11	20
<b>S9: Utilizo un tono de voz lineal. * Sexo</b>	4	33.33%	8	66.67%	4	21.05%	15	78.95%	8	23
<b>S10: Realizo dinámicas e interacciones con el grupo. * Sexo</b>	1	8.33%	11	91.67%	1	5.26%	18	94.74%	2	29
<b>S11: Dejo para último momento la preparación de la presentación. * Sexo</b>	4	33.33%	8	66.67%	4	21.05%	15	78.95%	8	23
<b>S12: Se controlar mis nervios e improvisar con facilidad * Sexo</b>	2	16.67%	10	83.33%	0	0.00%	19	100.00%	2	29

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 9. 5. Elementos que causan incomodidad al hablar en público  
– Pretest- EVAP Intensivo**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>E1: Tipo de sala * Sexo</b>	0	0.00%	12	100.00%	2	10.53%	17	89.47%	2	29
<b>E2: Formalidad * Sexo</b>	3	25.00%	9	75.00%	4	21.05%	15	78.95%	7	24
<b>E3: Tiempo * Sexo</b>	7	58.33%	5	41.67%	12	63.16%	7	36.84%	19	12
<b>E4: No llevar notas * Sexo</b>	4	33.33%	8	66.67%	8	42.11%	11	57.89%	12	19
<b>E5: PowerPoint * Sexo</b>	2	16.67%	10	83.33%	1	5.26%	18	94.74%	3	28
<b>E6: Perder el hilo * Sexo</b>	6	50.00%	6	50.00%	10	52.63%	9	47.37%	16	15
<b>E7: Tamaño del auditorio * Sexo</b>	2	16.67%	10	83.33%	10	52.63%	9	47.37%	12	19
<b>E8: Cámaras y micrófonos grabando * Sexo</b>	4	33.33%	8	66.67%	13	68.42%	6	31.58%	17	14

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Anexo 11. 10. Tablas resumen de variables EVAP Semestre Agosto  
Diciembre (Grupo Control)**

**Tabla 11. 10. 1. Factores internos – Pretest- EVAP Semestre**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>F1: Corazón acelerado</b>	16	59.26%	11	40.74%	20	86.96%	3	13.04%	<b>36</b>	<b>14</b>
<b>F2: Naturalidad</b>	5	18.52%	22	81.48%	4	17.39%	19	82.61%	<b>9</b>	<b>41</b>
<b>F3: Enrojecerse</b>	3	11.11%	24	88.89%	5	21.74%	18	78.26%	<b>8</b>	<b>42</b>
<b>F4: Dolor de cabeza</b>	0	0.00%	27	100.00%	0	0.00%	23	100.00%	<b>0</b>	<b>50</b>
<b>F5: Tono de voz bajo</b>	5	18.52%	22	81.48%	4	17.39%	19	82.61%	<b>9</b>	<b>41</b>
<b>F6: Evitar contacto visual</b>	12	44.44%	15	55.56%	7	30.43%	16	69.57%	<b>19</b>	<b>31</b>
<b>F7: Silencios precoces</b>	1	3.70%	26	96.30%	2	8.70%	21	91.30%	<b>3</b>	<b>47</b>
<b>F8: Exceso de velocidad</b>	10	37.04%	17	62.96%	11	47.83%	12	52.17%	<b>21</b>	<b>29</b>
<b>F9: Felicidad y alegría</b>	4	14.81%	23	85.19%	5	21.74%	18	78.26%	<b>9</b>	<b>41</b>
<b>F10: Bloqueo personal</b>	2	7.41%	25	92.59%	4	17.39%	19	82.61%	<b>6</b>	<b>44</b>
<b>F11: Seguridad personal</b>	7	25.93%	20	74.07%	8	34.78%	15	65.22%	<b>15</b>	<b>35</b>
<b>F12: Dinamismo</b>	10	37.04%	17	62.96%	5	21.74%	18	78.26%	<b>15</b>	<b>35</b>
<b>F13: Relajación</b>	3	11.11%	24	88.89%	1	4.35%	22	95.65%	<b>4</b>	<b>46</b>
<b>F14: Problemas de respiración</b>	1	3.70%	26	96.30%	2	8.70%	21	91.30%	<b>3</b>	<b>47</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 10. 2. Factores externos – Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control)**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>Fact. Ext: Hablar en público es una oportunidad</b>	9	33.3%	18	66.7%	6	26.1%	17	73.9%	15	35
<b>Fact. Ext: Muletillas (mmm, eeee...)</b>	18	66.7%	9	33.3%	14	60.9%	9	39.1%	32	18
<b>Fact. Ext: Dominio de la materia</b>	7	25.9%	20	74.1%	6	26.1%	17	73.9%	13	37
<b>Fact. Ext: Uso de ejemplos</b>	16	59.3%	11	40.7%	11	47.8%	12	52.2%	27	23
<b>Fact. Ext: Estructura coherente</b>	9	33.3%	18	66.7%	7	30.4%	16	69.6%	16	34
<b>Fact. Ext: Entrenamiento personal</b>	5	18.5%	22	81.5%	7	30.4%	16	69.6%	12	38
<b>Fact. Ext: Aprendizaje</b>	2	7.4%	25	92.6%	9	39.1%	14	60.9%	11	39
<b>Fact. Ext: Aburrimiento</b>	0	0.0%	27	100.0%	1	4.3%	22	95.7%	1	49
<b>Fact. Ext: Dependencia del PowerPoint</b>	2	7.4%	25	92.6%	4	17.4%	19	82.6%	6	44
<b>Fact. Ext: Manera de mejorar competencias profesionales</b>	5	18.5%	22	81.5%	7	30.4%	16	69.6%	12	38
<b>Fact. Ext: Zona de Confort</b>	3	11.1%	24	88.9%	1	4.3%	22	95.7%	4	46
<b>Fact. Ext: Leer</b>	5	18.5%	22	81.5%	2	8.7%	21	91.3%	7	43

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 10. 3. Elementos negativos – Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control)**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>EF.Neg 1: Idioma extranjero</b>	9	33.33%	18	66.67%	9	39.13%	14	60.87%	18	32
<b>EF.Neg 2: Evaluación</b>	3	11.11%	24	88.89%	4	17.39%	19	82.61%	7	43
<b>EF.Neg 3: Profesor / Superior</b>	3	11.11%	24	88.89%	5	21.74%	18	78.26%	8	42
<b>EF.Neg 4: Opinión de los Alumnos</b>	8	29.63%	19	70.37%	7	30.43%	16	69.57%	15	35
<b>EF.Neg 5: Confianza personal</b>	5	18.52%	22	81.48%	6	26.09%	17	73.91%	11	39
<b>EF.Neg 6: Miedo a equivocarse</b>	18	66.67%	9	33.33%	16	69.57%	7	30.43%	34	16
<b>EF.Neg 7: Opinión diferente del público</b>	4	14.81%	23	85.19%	5	21.74%	18	78.26%	9	41
<b>EF.Neg 8: Contacto Visual</b>	4	14.81%	23	85.19%	4	17.39%	19	82.61%	8	42
<b>EF.Neg 9: Posibles preguntas que puedan hacer</b>	2	7.41%	25	92.59%	9	39.13%	14	60.87%	11	39
<b>EF.Neg 10: Tema a tratar</b>	5	18.52%	22	81.48%	2	8.70%	21	91.30%	7	43

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 10. 4. Situaciones – Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control)**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>S1: Prefiero preparar la presentación pero que salgan mis compañeros a exponer. * Sexo</b>	6	22.2%	21	77.8%	6	26.1%	17	73.9%	12	38
<b>S2: Intento evitar hablar en público. * Sexo</b>	4	14.8%	23	85.2%	3	13.0%	20	87.0%	7	43
<b>S3: No recuerdo ni una palabra de lo que he dicho. * Sexo</b>	3	11.1%	24	88.9%	3	13.0%	20	87.0%	6	44
<b>S4: Intento hacerlo lo mejor que puedo. * Sexo</b>	21	77.8%	6	22.2%	22	95.7%	1	4.3%	43	7
<b>S5: Me gusta y me lo paso bien delante del auditorio. * Sexo</b>	5	18.5%	22	81.5%	4	17.4%	19	82.6%	9	41
<b>S6: Defino un objetivo y adapto mi presentación al público que me va a escuchar. * Sexo</b>	8	29.6%	19	70.4%	5	21.7%	18	78.3%	13	37
<b>S7: Soy consciente de lo que digo y cómo lo digo * Sexo</b>	9	33.3%	18	66.7%	4	17.4%	19	82.6%	13	37
<b>S8: No puedo controlar mi lenguaje corporal. * Sexo</b>	5	18.5%	22	81.5%	4	17.4%	19	82.6%	9	41
<b>S9: Utilizo un tono de voz lineal. * Sexo</b>	4	14.8%	23	85.2%	0	0.0%	23	100.0%	4	46
<b>S10: Realizo dinámicas e interacciones con el grupo. * Sexo</b>	3	11.1%	24	88.9%	2	8.7%	21	91.3%	5	45
<b>S11: Dejo para último momento la preparación de la presentación. * Sexo</b>	4	14.8%	23	85.2%	2	8.7%	21	91.3%	6	44
<b>S12: Se controlar mis nervios e improvisar con facilidad * Sexo</b>	5	18.5%	22	81.5%	8	34.8%	15	65.2%	13	37

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tabla 11. 10. 5. Elementos que causan incomodidad al hablar en público  
– Pretest- EVAP Semestre (Grupo Control)**

	Hombres		Hombres		Mujeres		Mujeres		Total	
	Sí	%	No	%	Sí	%	No	%	Sí	No
<b>E1: Tipo de sala * Sexo</b>	2	7.41%	25	92.59%	4	17.39%	19	82.61%	6	44
<b>E2: Formalidad * Sexo</b>	7	25.93%	20	74.07%	6	26.09%	17	73.91%	13	37
<b>E3: Tiempo * Sexo</b>	8	29.63%	19	70.37%	12	52.17%	11	47.83%	20	30
<b>E4: No llevar notas * Sexo</b>	7	25.93%	20	74.07%	6	26.09%	17	73.91%	13	37
<b>E5: PowerPoint * Sexo</b>	0	0.00%	27	100.00%	0	0.00%	23	100.00%	0	50
<b>E6: Perder el hilo * Sexo</b>	17	62.96%	10	37.04%	18	78.26%	5	21.74%	35	15
<b>E7: Tamaño del auditorio * Sexo</b>	6	22.22%	21	77.78%	6	26.09%	17	73.91%	12	38
<b>E8: Cámaras y micrófonos grabando * Sexo</b>	5	18.52%	22	81.48%	11	47.83%	12	52.17%	16	34

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

## **Anexo 11. 11. Tablas resumen de variables por grupos**

**Tabla 11. 11. 1. Factores internos (agrupados)**

Grupo	Test	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar	
1	Posttest	FintNEG	38	0	4	1.68	1.068
		FintPOSI	38	0	4	1.39	1.220
	Pretest	FintNEG	38	1	4	2.82	1.111
		FintPOSI	38	0	3	.71	1.063
2	Posttest	FintNEG	31	0	4	1.48	1.151
		FintPOSI	31	0	4	1.32	1.351
	Pretest	FintNEG	31	1	4	2.61	.919
		FintPOSI	31	0	3	.61	.844
3	Posttest	FintNEG	50	0	4	1.92	.986
		FintPOSI	50	0	3	.98	.892
	Pretest	FintNEG	50	1	4	3.16	.842
		FintPOSI	50	0	2	.44	.705
9	Posttest	FintNEG	31	0	4	2.06	1.093
		FintPOSI	31	0	4	1.16	1.098
	Pretest	FintNEG	31	0	4	2.29	1.039
		FintPOSI	31	0	4	.87	1.176

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 2. Factores internos (agrupados por sexo)**

Grupo	Test	Sexo		N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
1	<b>Posttest</b>	Hombre	FintNEG	25	0	4	1.64	1.036
			FintPOSI	25	0	4	1.68	1.249
		Mujer	FintNEG	13	0	4	1.77	1.166
			FintPOSI	13	0	3	.85	.987
	<b>Pretest</b>	Hombre	FintNEG	25	1	4	2.76	1.052
			FintPOSI	25	0	3	.76	1.052
		Mujer	FintNEG	13	1	4	2.92	1.256
			FintPOSI	13	0	3	.62	1.121
2	<b>Posttest</b>	Hombre	FintNEG	12	0	3	1.25	.866
			FintPOSI	12	0	4	1.42	1.240
		Mujer	FintNEG	19	0	4	1.63	1.300
			FintPOSI	19	0	4	1.26	1.447
	<b>Pretest</b>	Hombre	FintNEG	12	2	3	2.25	.452
			FintPOSI	12	0	2	.83	.937
		Mujer	FintNEG	19	1	4	2.84	1.068
			FintPOSI	19	0	3	.47	.772
3	<b>Posttest</b>	Hombre	FintNEG	24	0	4	1.83	.963
			FintPOSI	24	0	3	.96	.908
		Mujer	FintNEG	26	0	4	2.00	1.020
			FintPOSI	26	0	3	1.00	.894
	<b>Pretest</b>	Hombre	FintNEG	24	1	4	2.96	.955
			FintPOSI	24	0	2	.54	.779
		Mujer	FintNEG	26	2	4	3.35	.689
			FintPOSI	26	0	2	.35	.629
9	<b>Posttest</b>	Hombre	FintNEG	16	0	4	1.81	1.047
			FintPOSI	16	0	4	1.25	1.183
		Mujer	FintNEG	15	0	4	2.33	1.113
			FintPOSI	15	0	3	1.07	1.033
	<b>Pretest</b>	Hombre	FintNEG	16	0	4	1.94	.929
			FintPOSI	16	0	4	1.00	1.265
		Mujer	FintNEG	15	1	4	2.67	1.047
			FintPOSI	15	0	3	.73	1.100

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 3. Grupos segmentados por estudios**

<b>Grupo</b>	<b>Estudios</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1	Arquitectura	1	2.6
	Ingeniería	16	42.1
	Licenciatura	21	55.3
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100.0</b>
2	Arquitectura	12	38.7
	Ingeniería	7	22.6
	Licenciatura	12	38.7
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>
3	Arquitectura	3	6.0
	Ingeniería	21	42.0
	Licenciatura	26	52.0
	<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100.0</b>
9	Arquitectura	1	3.2
	Ingeniería	24	77.4
	Licenciatura	6	19.4
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 4. Grupos segmentados por estudios y sexo**

Grupo	Sexo	Estudios	Frecuencia	Porcentaje
1	Hombre	Arquitectura	1	4.0
		Ingeniería	11	44.0
		Licenciatura	13	52.0
		<b>Total</b>	<b>25</b>	<b>100.0</b>
	Mujer	Ingeniería	5	38.5
		Licenciatura	8	61.5
		<b>Total</b>	<b>13</b>	<b>100.0</b>
2	Hombre	Arquitectura	2	16.7
		Ingeniería	6	50.0
		Licenciatura	4	33.3
		<b>Total</b>	<b>12</b>	<b>100.0</b>
	Mujer	Arquitectura	10	52.6
		Ingeniería	1	5.3
		Licenciatura	8	42.1
		<b>Total</b>	<b>19</b>	<b>100.0</b>
3	Hombre	Arquitectura	1	4.2
		Ingeniería	14	58.3
		Licenciatura	9	37.5
		<b>Total</b>	<b>24</b>	<b>100.0</b>
	Mujer	Arquitectura	2	7.7
		Ingeniería	7	26.9
		Licenciatura	17	65.4
		<b>Total</b>	<b>26</b>	<b>100.0</b>
9	Hombre	Ingeniería	14	87.5
		Licenciatura	2	12.5
		<b>Total</b>	<b>16</b>	<b>100.0</b>
	Mujer	Arquitectura	1	6.7
		Ingeniería	10	66.7
		Licenciatura	4	26.7
		<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 5. Estado emocional segmentados por grupos \* género \*  
Pretest / Posttest**

Grupo	Test	Sexo		Frecuencia	Porcentaje
1	Posttest	Hombre	Bloqueado	1	4.0
			Con energía	7	28.0
			Dispuesto	13	52.0
			Preocupado	4	16.0
		Mujer	Angustiado	1	7.77.7
			Bloqueado	1	7.77.7
			Dispuesto	6	46.2
			Preocupado	5	38.5
	Pretest	Hombre	Angustiado	2	8.08.0
			Bloqueado	2	8.08.0
			Con energía	1	4.04.0
			Dispuesto	8	32.0
			Preocupado	12	48.0
		Mujer	Angustiado	3	23.1
			Dispuesto	5	38.5
			Preocupado	5	38.5
2	Posttest	Hombre	Con energía	2	16.7
			Dispuesto	10	83.3
		Mujer	Angustiado	1	5.35.3
			Bloqueado	1	5.35.3
			Con energía	2	10.5
			Dispuesto	9	47.4
			Preocupado	6	31.6

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 5. Estado emocional segmentados por grupos \* género \*  
Pretest / Postest (Continuación parte 2)**

Grupo	Test	Sexo		Frecuencia	Porcentaje
3	Postest	Hombre	Bloqueado	1	4.0
			Angustiado	2	8.3
			Con energía	1	4.2
			Dispuesto	16	66.7
			Preocupado	5	20.8
		Mujer	Angustiado	3	11.5
			Con energía	2	7.7
			Dispuesto	12	46.2
	Pretest	Hombre	Preocupado	9	34.6
			Angustiado	8	33.3
			Bloqueado	4	16.7
			Dispuesto	3	12.5
		Mujer	Preocupado	9	37.5
			Angustiado	11	42.3
			Bloqueado	4	15.4
			Dispuesto	1	3.8
			Preocupado	10	38.5
9	Postest	Hombre	Con energía	2	12.5
			Dispuesto	6	37.5
			Preocupado	8	50.0
		Mujer	Angustiado	4	26.7
			Dispuesto	4	26.7
			Preocupado	7	46.7
	Pretest	Hombre	Angustiado	3	18.8
			Dispuesto	5	31.3
			Preocupado	8	50.0
		Mujer	Angustiado	4	26.7
			Con energía	1	6.7
			Dispuesto	4	26.7
			Preocupado	6	40.0

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest \* Grupo \* Sexo**

Grupo	Sexo		Media Pretest	Media Postest
1	Hombre	Confianza	6.76	8.44
		Preparación	7.16	7.52
		FintNEG	2.76	1.64
		FintPOSI	0.76	1.68
		FactExtPositivo	2.24	2.92
		FactExtNeg	1.32	0.44
		EF.Público	0.68	0.72
		EF.Prof	0.56	0.44
		EF.Tema	0.4	0.4
		EF.Persona	1.4	0.96
		SITpositivas	1.96	1.92
		SITnegativas	0.84	0.88
		Total Entornos	3.04	2.24
	</			

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Sexo (continuación parte 2)**

Grupo	Sexo		Media Pretest	Media Posttest
2	Hombre	Confianza	7.58	9.17
		Preparación	7.08	7.67
		FintNEG	2.25	1.25
		FintPOSI	0.83	1.42
		FactExtPositivo	2	2.58
		FactExtNeg	0.92	0.42
		EF.Público	0.92	0.33
		EF.Prof	0.08	0.33
		EF.Tema	0.58	0.33
		EF.Persona	1.17	0.92
		SITpositivas	1.58	2
		SITnegativas	1.25	0.58
		Total Entornos	2.33	2

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Sexo (continuación parte 3)**

Grupo	Sexo		Media Pretest	Media Postest
3	Hombre	Confianza	5.83	7.75
		Preparación	6.33	7.58
		FintNEG	2.96	1.83
		FintPOSI	0.54	0.96
		FactExtPositivo	1.92	2.75
		FactExtNeg	1.46	0.5
		EF.Público	0.83	0.46
		EF.Prof	0.75	0.63
		EF.Tema	0.54	0.38
		EF.Persona	1.38	1.08
		SITpositivas	1.67	2.13
		SITnegativas	1.21	0.38
		Total Entornos	3.42	2.25
	Sexo		Media Pretest	Media Postest
	Mujer	Confianza	5.42	7.38
		Preparación	6.58	8.42
		FintNEG	3.35	2
		FintPOSI	0.35	1
		FactExtPositivo	1.96	2.85
		FactExtNeg	1.08	0.46
		EF.Público	1.04	0.69
		EF.Prof	0.38	0.27
		EF.Tema	0.38	0.12
		EF.Persona	1.58	1.38
		SITpositivas	1.46	1.92
		SITnegativas	1.96	0.54
		Total Entornos	3.38	2.38

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 6. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest \* Grupo \* Sexo (continuación parte 4)**

Grupo	Sexo		Media Pretest	Media Postest
-------	------	--	---------------	---------------

9	Hombre	Confianza	7.06	8.06
		Preparación	7	7.94
		FintNEG	1.94	1.81
		FintPOSI	1	1.25
		FactExtPositivo	1.94	2.56
		FactExtNeg	1.06	0.94
		EF.Público	0.38	0.19
		EF.Prof	0.25	0.44
		EF.Tema	0.44	0.63
		EF.Persona	1.06	1.31
		SITpositivas	1.88	1.94
		SITnegativas	0.94	0.75
		Total Entornos	2	1.94
Sexo	Media Pretest	Media Postest		
Mujer	Confianza	6.33	7.07	
	Preparación	7.2	7.8	
	FintNEG	2.67	2.33	
	FintPOSI	0.73	1.07	
	FactExtPositivo	1.93	1.93	
	FactExtNeg	1.13	0.73	
	EF.Público	1	0.6	
	EF.Prof	0.33	0.73	
	EF.Tema	0.47	0.53	
	EF.Persona	1.07	0.8	
	SITpositivas	1.53	1.47	
	SITnegativas	0.93	1.07	
	Total Entornos	2.73	2.73	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 7. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Edad**

Grupo	Edad		N	Pretest	Posttest
1	18	Confianza	6	7.5	8.67
		Preparación	6	7	8.33
	19	Confianza	12	6.5	8.33
		Preparación		8	8.17
	20	Confianza	7	6.29	8.43
		Preparación		7.57	7.71
	21	Confianza	5	7	8
		Preparación		6.8	7.2
	22	Confianza	4	7	9
		Preparación		7	7
	23	Confianza	1	5	7
		Preparación		6	7
	24	Confianza	2	8.5	9
		Preparación		8	8.5
	25	Confianza	1	4	6
		Preparación		5	7
2	18	Confianza	1	8	9
		Preparación	1	7	7
	19	Confianza	7	4.71	8.14
		Preparación		7.57	8.57
	20	Confianza	10	6.7	8.8
		Preparación		7.4	8.4
	21	Confianza	10	6.7	8.3
		Preparación		6.5	7.8
	22	Confianza	1	8	9
		Preparación		7	7
	23	Confianza	2	5	8.5
		Preparación		6	8

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 7. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Edad (continuación parte 2)**

Grupo	Edad		N	Pretest	Posttest
3	18	Confianza	12	12	8.08
		Preparación		7	8.5
	19	Confianza	13	5.62	7.92
		Preparación		7.15	8.15
	20	Confianza	7	0	7.14
		Preparación	7	5.57	8
	21	Confianza	4	4.5	7.25
		Preparación		6.25	8.75
	22	Confianza	7	5	6.43
		Preparación		5.43	7.29
	23	Confianza	6	5.83	8
		Preparación		6.33	7.17
	24	Confianza	1	5	6
		Preparación		6	8
<hr/>					
9	18	Confianza	16	6.5	7.38
		Preparación		7	7.88
	19	Confianza	11	6.64	7.55
		Preparación		6.64	7.64
	20	Confianza	4	7.75	8.5
		Preparación		8.75	8.5

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 8. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Estudios**

Grupo	Estudios		N	Pretest	Posttest
1	Arquitectura	Confianza	1	4	6
		Preparación	1	5	7
	Ingeniería	Confianza	16	7.19	8.69
		Preparación	16	7.06	7.63
	Licenciatura	Confianza	21	6.52	8.24
		Preparación	21	7.71	8
2	Arquitectura	Confianza	12	5.75	8.08
		Preparación	12	7.83	8.33
	Ingeniería	Confianza	7	6.43	9.29
		Preparación	7	6.43	7.71
	Licenciatura	Confianza	12	6.58	8.42
		Preparación	12	6.58	8.17
3	Arquitectura	Confianza	3	4.67	6
		Preparación	3	4.67	7.33
	Ingeniería	Confianza	21	5.9	7.81
		Preparación	21	6.19	7.62
	Licenciatura	Confianza	26	5.5	7.54
		Preparación	26	6.88	8.42
9	Arquitectura	Confianza	1	6	7
		Preparación	1	7	8
	Ingeniería	Confianza	24	6.67	7.46
		Preparación	24	7.08	7.71
	Licenciatura	Confianza	6	7	8.17
		Preparación	6	7.17	8.5

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 9. Número de estudiantes Grupo \* Estudios**

Grupo	Estudios	Frecuencia	Porcentaje
1	Arquitectura	1	2.6
	Ingeniería	16	42.1
	Licenciatura	21	55.3
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100.0</b>

---

Grupo	Estudios	Frecuencia	Porcentaje
2	Arquitectura	12	38.7
	Ingeniería	7	22.6
	Licenciatura	12	38.7
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>

---

Grupo	Estudios	Frecuencia	Porcentaje
3	Arquitectura	3	6.0
	Ingeniería	21	42.0
	Licenciatura	26	52.0
	<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100.0</b>

---

Grupo	Estudios	Frecuencia	Porcentaje
9	Arquitectura	1	3.2
	Ingeniería	24	77.4
	Licenciatura	6	19.4
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 10. Número de estudiantes por Grupo \* Género**

<b>Grupo</b>	<b>Sexo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
1	Hombre	25	65.8
	Mujer	13	34.2
	<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100.0</b>
<hr/>			
2	Hombre	12	38.7
	Mujer	19	61.3
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>
<hr/>			
3	Hombre	24	48.0
	Mujer	26	52.0
	<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100.0</b>
<hr/>			
9	Hombre	16	51.6
	Mujer	15	48.4
	<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tabla 11. 11. 10. Comparativa de las variables Confianza y Preparación por Grupo \* Test \* Género**

Grupo estándar	Test	Sexo	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación
1	<b>Postest</b>	Hombre	Confianza	25	6	10	8.44	1.003
			Preparacion	25	3	9	7.52	1.558
		Mujer	Confianza	13	6	10	8.23	1.092
			Preparacion	13	5	10	8.38	1.387
	<b>Pretest</b>	Hombre	Confianza	25	2	9	6.76	1.589
			Preparacion	25	3	10	7.16	1.841
		Mujer	Confianza	13	4	9	6.69	1.494
			Preparacion	13	5	10	7.77	1.691
2	<b>Postest</b>	Hombre	Confianza	12	8	10	9.17	.718
			Preparacion	12	5	10	7.67	1.723
		Mujer	Confianza	19	4	10	8.05	1.433
			Preparacion	19	5	10	8.42	1.216
	<b>Pretest</b>	Hombre	Confianza	12	5	9	7.58	1.240
			Preparacion	12	4	9	7.08	1.730
		Mujer	Confianza	19	2	9	5.37	1.802
			Preparacion	19	3	10	7.00	1.826
3	<b>Postest</b>	Hombre	Confianza	24	5	10	7.75	1.073
			Preparacion	24	5	10	7.58	1.442
		Mujer	Confianza	26	5	9	7.38	1.267
			Preparacion	26	7	10	8.42	.987
	<b>Pretest</b>	Hombre	Confianza	24	2	8	5.83	1.551
			Preparacion	24	3	9	6.33	1.685
		Mujer	Confianza	26	2	8	5.42	1.677
			Preparacion	26	1	9	6.58	1.963
9	<b>Postest</b>	Hombre	Confianza	16	6	10	8.06	1.124
			Preparacion	16	5	10	7.94	1.436
		Mujer	Confianza	15	4	10	7.07	1.387
			Preparacion	15	5	9	7.80	1.082
	<b>Pretest</b>	Hombre	Confianza	16	4	10	7.06	1.769
			Preparacion	16	4	10	7.00	1.862
		Mujer	Confianza	15	2	10	6.33	2.257
			Preparacion	15	4	9	7.20	1.474

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Sexo (expandida)**

Grupo	Test	Sexo	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Est.
1	Posttest	Hombre	FintNEG	25	0	4	1.64	1.036
			FintPOSI	25	0	4	1.68	1.249
			FactExtPositivo	25	0	4	2.92	1.256
			FactExtNeg	25	0	2	.44	.651
			EF.Público	25	0	2	.72	.542
			EF.Prof	25	0	2	.44	.583
			EF.Tema	25	0	1	.40	.500
			EF.Persona	25	0	3	.96	.790
			SITpositivas	25	0	4	1.92	1.222
			SITnegativas	25	0	2	.88	.881
			<b>TotalEntornos</b>	<b>25</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2.24</b>	<b>.970</b>
		Mujer	FintNEG	13	0	4	1.77	1.166
			FintPOSI	13	0	3	.85	.987
			FactExtPositivo	13	0	4	2.31	1.182
			FactExtNeg	13	0	2	.38	.650
			EF.Público	13	0	2	.69	.630
			EF.Prof	13	0	2	.62	.768
			EF.Tema	13	0	1	.31	.480
			EF.Persona	13	0	2	.69	.630
			SITpositivas	13	0	4	1.46	1.330
			SITnegativas	13	0	3	.92	.954
			<b>TotalEntornos</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1.92</b>	<b>1.038</b>
	Pretest	Hombre	FintNEG	25	1	4	2.76	1.052
			FintPOSI	25	0	3	.76	1.052
			FactExtPositivo	25	0	5	2.24	1.165
			FactExtNeg	25	0	3	1.32	.748
			EF.Público	25	0	2	.68	.748
			EF.Prof	25	0	2	.56	.651
			EF.Tema	25	0	1	.40	.500
			EF.Persona	25	0	3	1.40	.816
			SITpositivas	25	0	4	1.96	1.060
			SITnegativas	25	0	3	.84	.987
			<b>TotalEntornos</b>	<b>25</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>3.04</b>	<b>1.098</b>
		Mujer	FintNEG	13	1	4	2.92	1.256
			FintPOSI	13	0	3	.62	1.121
			FactExtPositivo	13	1	4	2.00	1.000
			FactExtNeg	13	0	3	1.38	.961
			EF.Público	13	0	1	.62	.506
			EF.Prof	13	0	2	.46	.660
			EF.Tema	13	0	2	.85	.689
			EF.Persona	13	0	2	1.23	.599
			SITpositivas	13	0	3	1.62	1.044
			SITnegativas	13	0	4	1.62	1.325
			<b>TotalEntornos</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2.77</b>	<b>1.166</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Sexo (expandida continuación parte 2)**

Grupo	Test	Sexo	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Est.
2	Posttest	Hombre	FintNEG	12	0	3	1.25	.866
			FintPOSI	12	0	4	1.42	1.240
			FactExtPositivo	12	1	4	2.58	.996
			FactExtNeg	12	0	2	.42	.669
			EF.Público	12	0	1	.33	.492
			EF.Prof	12	0	1	.33	.492
			EF.Tema	12	0	1	.33	.492
			EF.Persona	12	0	2	.92	.669
			SITpositivas	12	1	4	2.00	1.128
			SITnegativas	12	0	2	.58	.669
			<b>TotalEntornos</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2.00</b>	<b>.953</b>
		Mujer	FintNEG	19	0	4	1.63	1.300
			FintPOSI	19	0	4	1.26	1.447
			FactExtPositivo	19	0	4	2.37	1.165
			FactExtNeg	19	0	2	.42	.607
			EF.Público	19	0	2	.53	.697
			EF.Prof	19	0	2	.37	.597
			EF.Tema	19	0	2	.58	.607
			EF.Persona	19	0	2	.58	.692
			SITpositivas	19	0	4	1.74	1.098
			SITnegativas	19	0	3	.84	1.015
			<b>TotalEntornos</b>	<b>19</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2.37</b>	<b>1.116</b>
	Pretest	Hombre	FintNEG	12	2	3	2.25	.452
			FintPOSI	12	0	2	.83	.937
			FactExtPositivo	12	0	4	2.00	1.206
			FactExtNeg	12	0	3	.92	.793
			EF.Público	12	0	3	.92	1.084
			EF.Prof	12	0	1	.08	.289
			EF.Tema	12	0	2	.58	.669
			EF.Persona	12	0	3	1.17	.937
			SITpositivas	12	0	4	1.58	1.084
			SITnegativas	12	0	3	1.25	.866
			<b>TotalEntornos</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2.33</b>	<b>1.155</b>
		Mujer	FintNEG	19	1	4	2.84	1.068
			FintPOSI	19	0	3	.47	.772
			FactExtPositivo	19	1	4	1.84	.898
			FactExtNeg	19	0	3	1.53	1.073
			EF.Público	19	0	2	.42	.607
			EF.Prof	19	0	2	.47	.612
			EF.Tema	19	0	2	.58	.692
			EF.Persona	19	0	2	1.32	.671
			SITpositivas	19	0	4	1.16	1.015
			SITnegativas	19	0	3	1.47	1.172
			<b>TotalEntornos</b>	<b>19</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>3.16</b>	<b>1.068</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Postest \* Grupo \* Sexo (expandida continuación parte 3)**

Grupo	Test	Sexo	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Est.
3	Postest	Hombre	FintNEG	24	0	4	1.83	.963
			FintPOSI	24	0	3	.96	.908
			FactExtPositivo	24	1	4	2.75	.897
			FactExtNeg	24	0	3	.50	.722
			EF.Público	24	0	2	.46	.658
			EF.Prof	24	0	2	.63	.875
			EF.Tema	24	0	1	.38	.495
			EF.Persona	24	0	3	1.08	.776
			SITpositivas	24	0	3	2.13	.947
			SITnegativas	24	0	2	.38	.576
			<b>TotalEntornos</b>	<b>24</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2.25</b>	<b>.847</b>
		Mujer	FintNEG	26	0	4	2.00	1.020
			FintPOSI	26	0	3	1.00	.894
			FactExtPositivo	26	0	4	2.85	1.047
			FactExtNeg	26	0	3	.46	.761
			EF.Público	26	0	2	.69	.679
			EF.Prof	26	0	1	.27	.452
			EF.Tema	26	0	1	.12	.326
			EF.Persona	26	0	3	1.38	.752
			SITpositivas	26	1	3	1.92	.744
			SITnegativas	26	0	3	.54	.811
			<b>TotalEntornos</b>	<b>26</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>2.38</b>	<b>1.023</b>
	Pretest	Hombre	FintNEG	24	1	4	2.96	.955
			FintPOSI	24	0	2	.54	.779
			FactExtPositivo	24	0	3	1.92	.974
			FactExtNeg	24	0	3	1.46	.658
			EF.Público	24	0	2	.83	.702
			EF.Prof	24	0	2	.75	.794
			EF.Tema	24	0	1	.54	.509
			EF.Persona	24	0	3	1.38	.711
			SITpositivas	24	0	3	1.67	.816
			SITnegativas	24	0	4	1.21	1.103
			<b>TotalEntornos</b>	<b>24</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>3.42</b>	<b>.776</b>
		Mujer	FintNEG	26	2	4	3.35	.689
			FintPOSI	26	0	2	.35	.629
			FactExtPositivo	26	0	4	1.96	1.371
			FactExtNeg	26	0	4	1.08	1.129
			EF.Público	26	0	3	1.04	.720
			EF.Prof	26	0	2	.38	.637
			EF.Tema	26	0	1	.38	.496
			EF.Persona	26	0	3	1.58	.703
			SITpositivas	26	0	3	1.46	1.029
			SITnegativas	26	0	4	1.96	1.248
			<b>TotalEntornos</b>	<b>26</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>3.38</b>	<b>.752</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 11. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo \* Sexo (expandida continuación parte 4)**

Grupo	Test	Sexo	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Est.
9	Posttest	Hombre	FintNEG	16	0	4	1.81	1.047
			FintPOSI	16	0	4	1.25	1.183
			FactExtPositivo	16	0	4	2.56	1.153
			FactExtNeg	16	0	3	.94	.854
			EF.Público	16	0	1	.19	.403
			EF.Prof	16	0	2	.44	.629
			EF.Tema	16	0	2	.63	.619
			EF.Persona	16	0	3	1.31	.873
			SITpositivas	16	1	4	1.94	.929
			SITnegativas	16	0	2	.75	.683
			TotalEntornos	16	0	4	1.94	.854
		Mujer	FintNEG	15	0	4	2.33	1.113
			FintPOSI	15	0	3	1.07	1.033
			FactExtPositivo	15	0	4	1.93	1.223
			FactExtNeg	15	0	2	.73	.799
			EF.Público	15	0	2	.60	.632
			EF.Prof	15	0	2	.73	.799
			EF.Tema	15	0	1	.53	.516
			EF.Persona	15	0	2	.80	.676
			SITpositivas	15	0	3	1.47	.834
			SITnegativas	15	0	3	1.07	1.223
			TotalEntornos	15	1	4	2.73	.961
	Pretest	Hombre	FintNEG	16	0	4	1.94	.929
			FintPOSI	16	0	4	1.00	1.265
			FactExtPositivo	16	0	4	1.94	1.181
			FactExtNeg	16	0	3	1.06	.854
			EF.Público	16	0	1	.38	.500
			EF.Prof	16	0	2	.25	.577
			EF.Tema	16	0	2	.44	.629
			EF.Persona	16	0	2	1.06	.680
			SITpositivas	16	0	4	1.88	1.204
			SITnegativas	16	0	3	.94	.998
			TotalEntornos	16	1	4	2.00	.966
		Mujer	FintNEG	15	1	4	2.67	1.047
			FintPOSI	15	0	3	.73	1.100
			FactExtPositivo	15	0	4	1.93	1.486
			FactExtNeg	15	0	3	1.13	.915
			EF.Público	15	0	2	1.00	.655
			EF.Prof	15	0	1	.33	.488
			EF.Tema	15	0	2	.47	.640
			EF.Persona	15	0	2	1.07	.594
			SITpositivas	15	0	4	1.53	1.125
			SITnegativas	15	0	2	.93	.884
			TotalEntornos	15	1	4	2.73	1.163

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 12. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo (expandida)**

Grupo	Test	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
1	Postest	FintNEG	38	0	4	1.68	1.068
		FintPOSI	38	0	4	1.39	1.220
		FactExtPositivo	38	0	4	2.71	1.250
		FactExtNeg	38	0	2	.42	.642
		EF.Público	38	0	2	.71	.565
		EF.Prof	38	0	2	.50	.647
		EF.Tema	38	0	1	.37	.489
		EF.Persona	38	0	3	.87	.741
		SITpositivas	38	0	4	1.76	1.261
		SITnegativas	38	0	3	.89	.894
		TotalEntornos	38	1	4	2.13	.991
	Pretest	FintNEG	38	1	4	2.82	1.111
		FintPOSI	38	0	3	.71	1.063
		FactExtPositivo	38	0	5	2.16	1.103
		FactExtNeg	38	0	3	1.34	.815
		EF.Público	38	0	2	.66	.669
		EF.Prof	38	0	2	.53	.647
		EF.Tema	38	0	2	.55	.602
		EF.Persona	38	0	3	1.34	.745
		SITpositivas	38	0	4	1.84	1.053
		SITnegativas	38	0	4	1.11	1.158
		TotalEntornos	38	1	4	2.95	1.114
Grupo	Test	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
2	Postest	FintNEG	31	0	4	1.48	1.151
		FintPOSI	31	0	4	1.32	1.351
		FactExtPositivo	31	0	4	2.45	1.091
		FactExtNeg	31	0	2	.42	.620
		EF.Público	31	0	2	.45	.624
		EF.Prof	31	0	2	.35	.551
		EF.Tema	31	0	2	.48	.570
		EF.Persona	31	0	2	.71	.693
		SITpositivas	31	0	4	1.84	1.098
		SITnegativas	31	0	3	.74	.893
		TotalEntornos	31	1	4	2.23	1.055
	Pretest	FintNEG	31	1	4	2.61	.919
		FintPOSI	31	0	3	.61	.844
		FactExtPositivo	31	0	4	1.90	1.012
		FactExtNeg	31	0	3	1.29	1.006
		EF.Público	31	0	3	.61	.844
		EF.Prof	31	0	2	.32	.541
		EF.Tema	31	0	2	.58	.672
		EF.Persona	31	0	3	1.26	.773
		SITpositivas	31	0	4	1.32	1.045
		SITnegativas	31	0	3	1.39	1.054
		TotalEntornos	31	1	4	2.84	1.157

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 12. Comparativo de la media de las variables Pretest / Posttest \* Grupo (expandida continuación parte 2)**

Grupo	Test	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
3	Postest	FintNEG	50	0	4	1.92	.986
		FintPOSI	50	0	3	.98	.892
		FactExtPositivo	50	0	4	2.80	.969
		FactExtNeg	50	0	3	.48	.735
		EF.Público	50	0	2	.58	.673
		EF.Prof	50	0	2	.44	.705
		EF.Tema	50	0	1	.24	.431
		EF.Persona	50	0	3	1.24	.771
		SITpositivas	50	0	3	2.02	.845
		SITnegativas	50	0	3	.46	.706
		TotalEntornos	50	1	4	2.32	.935
	Pretest	FintNEG	50	1	4	3.16	.842
		FintPOSI	50	0	2	.44	.705
		FactExtPositivo	50	0	4	1.94	1.185
		FactExtNeg	50	0	4	1.26	.944
		EF.Público	50	0	3	.94	.712
		EF.Prof	50	0	2	.56	.733
		EF.Tema	50	0	1	.46	.503
		EF.Persona	50	0	3	1.48	.707
		SITpositivas	50	0	3	1.56	.929
		SITnegativas	50	0	4	1.60	1.229
		TotalEntornos	50	1	4	3.40	.756
Grupo	Test	Estadísticos descriptivos	N	Mínimo	Máximo	Media	Desviación estándar
9	Postest	FintNEG	31	0	4	2.06	1.093
		FintPOSI	31	0	4	1.16	1.098
		FactExtPositivo	31	0	4	2.26	1.210
		FactExtNeg	31	0	3	.84	.820
		EF.Público	31	0	2	.39	.558
		EF.Prof	31	0	2	.58	.720
		EF.Tema	31	0	2	.58	.564
		EF.Persona	31	0	3	1.06	.814
		SITpositivas	31	0	4	1.71	.902
		SITnegativas	31	0	3	.90	.978
		TotalEntornos	31	0	4	2.32	.979
	Pretest	FintNEG	31	0	4	2.29	1.039
		FintPOSI	31	0	4	.87	1.176
		FactExtPositivo	31	0	4	1.94	1.315
		FactExtNeg	31	0	3	1.10	.870
		EF.Público	31	0	2	.68	.653
		EF.Prof	31	0	2	.29	.529
		EF.Tema	31	0	2	.45	.624
		EF.Persona	31	0	2	1.06	.629
		SITpositivas	31	0	4	1.71	1.160
		SITnegativas	31	0	3	.94	.929
		TotalEntornos	31	1	4	2.35	1.112

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 13. Estado emocional segmentados por grupos \* Pretest / Posttest**

Grupo	Test	Sentimiento	Frecuencia	Porcentaje
1	Posttest	Angustiado	1	2.6
		Bloqueado	2	5.3
		Con energía	7	18.4
		Dispuesto	19	50.0
		Preocupado	9	23.7
		<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100.0</b>
	Pretest	Angustiado	5	13.2
		Bloqueado	2	5.3
		Con energía	1	2.6
		Dispuesto	13	34.2
		Preocupado	17	44.7
		<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>100.0</b>
2	Posttest	Angustiado	1	3.2
		Bloqueado	1	3.2
		Con energía	4	12.9
		Dispuesto	19	61.3
		Preocupado	6	19.4
		<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>
	Pretest	Angustiado	4	12.9
		Con energía	1	3.2
		Dispuesto	10	32.3
		Preocupado	16	51.6
		<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>
3	Posttest	Angustiado	5	10.0
		Con energía	3	6.0
		Dispuesto	28	56.0
		Preocupado	14	28.0
		<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100.0</b>
	Pretest	Angustiado	19	38.0
		Bloqueado	8	16.0
		Dispuesto	4	8.0
		Preocupado	19	38.0
		<b>Total</b>	<b>50</b>	<b>100.0</b>
9	Posttest	Angustiado	4	12.9
		Con energía	2	6.5
		Dispuesto	10	32.3
		Preocupado	15	48.4
		<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>
	Pretest	Angustiado	7	22.6
		Con energía	1	3.2
		Dispuesto	9	29.0
		Preocupado	14	45.2
		<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>100.0</b>

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



**Tabla 11. 11. 14. Variables Factores Externos e Internos segmentados por grupos \* Pretest / Posttest**

Grupo		N	Media Posttest	Media Pretest	Diferencia
1	FactExtPositivo	38	2.71	2.16	0.55
	FactExtNeg	38	0.42	1.34	-0.92
	FintPOSI	38	1.39	0.71	0.68
	FintNEG	38	1.68	2.82	-1.14
Grupo		N	Media Posttest	Media Pretest	Diferencia
2	FactExtPositivo	31	2.45	1.9	0.55
	FactExtNeg	31	0.42	1.29	-0.87
	FintPOSI	31	1.32	0.61	0.71
	FintNEG	31	1.48	2.61	-1.13
Grupo		N	Media Posttest	Media Pretest	Diferencia
3	FactExtPositivo	50	2.80	1.94	0.86
	FactExtNeg	50	0.48	1.26	-0.78
	FintPOSI	50	0.98	0.44	0.54
	FintNEG	50	1.92	3.16	-1.24
Grupo		N	Media Posttest	Media Pretest	Diferencia
9	FactExtPositivo	31	2.26	1.94	0.32
	FactExtNeg	31	0.84	1.1	-0.26
	FintPOSI	31	1.16	0.87	0.29
	FintNEG	31	2.06	2.29	-0.23

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 15. Variables de correlación entre variables para el Grupo1.  
Postest. Rho de Spearman.**

		Confianza	FactExt POS1.	F. Int POS1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno	EF. Público	EF. Prof	EF. Tema	EF. Persona	Preparación
Confianza	Coef. Correlación	1	.323*	.616**	-	-.363*	-0.3	-	0.135	-	-.369*	0.143
	Sig. (bilateral)	.	0.048	0	0.001	0.025	0.068	0.177	0.42	0.078	0.022	0.393
FactExt Positivo	Coef. Correlación	.323*	1	.509**	-	-	0.045	0.015	0.208	-	0.109	0.226
	Sig. (bilateral)	0.048	.	0.001	0.194	.648**	0.243	0.93	0.21	0.127	0.449	0.173
Fint POSI	Coef. Correlación	.616**	.509**	1	-	-.350*	-	-	0.109	-	-	0.111
	Sig. (bilateral)	0	0.001	.	.671**	0.031	0.099	0.027	0.513	0.154	0.118	0.509
Fint NEG	Coef. Correlación	-.506**	-	-	1	.403*	.393*	0.079	0.114	0.13	0.282	0.017
	Sig. (bilateral)	0.001	0.194	.671**	.	0.012	0.015	0.638	0.495	0.436	0.086	0.919
FactExt Neg	Coef. Correlación	-.363*	-	-.350*	.403*	1	0.262	0.157	-	0.226	0.04	-0.246
	Sig. (bilateral)	0.025	.648**	0.031	0.012	.	0.112	0.346	0.091	0.172	0.81	0.137
Total Entornos	Coef. Correlación	-0.3	0.045	-	.393*	0.262	1	0.221	.366*	0.05	0.302	-0.213
	Sig. (bilateral)	0.068	0.787	0.099	0.015	0.112	.	0.183	0.024	0.766	0.065	0.199
EF. Público	Coef. Correlación	-0.177	0.015	-	0.079	0.157	0.221	1	0.143	-	-	-0.166
	Sig. (bilateral)	0.287	0.93	0.027	0.638	0.346	0.183	.	0.393	0.107	0.091	0.319
EF.Prof	Coef. Correlación	0.135	0.208	0.109	0.114	-	.366*	0.143	1	-	-	0.008
	Sig. (bilateral)	0.42	0.21	0.513	0.495	0.091	0.024	0.393	.	0.139	0.116	0.964
EF.Tema	Coef. Correlación	-0.078	-	-	0.13	0.226	0.05	-	-	1	-	-0.213
	Sig. (bilateral)	0.64	0.449	0.356	0.436	0.172	0.766	0.107	0.139	0.107	0.071	0.199
EF. Persona	Coef. Correlación	-.369*	0.109	-	0.282	0.04	0.302	-	-	-	1	.418**
	Sig. (bilateral)	0.022	0.514	0.481	0.086	0.81	0.065	0.091	0.116	0.071	.	0.009
Preparac ión	Coef. Correlación	0.143	0.226	0.111	0.017	-	-	-	0.008	-	.418**	1
	Sig. (bilateral)	0.393	0.173	0.509	0.919	0.246	0.213	0.166	0.964	0.213	0.009	.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 16. Variables de correlación entre variables para el Grupo2.  
Postest. Rho de Spearman.**

		Confianza	FactExt POS1.	F. Int POS1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno	EF. Público	EF. Prof	EF. Tema	EF. Persona	Preparación
Confianza	Coef.					-	-	-		-	-	
	Correlación	1	0.205	.379*	-.451*	0.183	0.185	0.016	0.236	0.023	0.213	0.148
FactExt Positivo	Sig.	.	0.269	0.035	0.011	0.324	0.319	0.932	0.201	0.902	0.25	0.427
	(bilateral)											
FactExt Neg	Coef.	0.205	1	.496**	0.251	.502**	0.151	0.193	0.254	0.041	0.207	0.093
	Correlación	0.269	.	0.005	0.173	0.004	0.418	0.298	0.169	0.828	0.264	0.617
Fint POS1	Sig.	.379*	.496**	1	.623**	0.203	0.002	0.197	0.317	0.276	0.251	0.063
	(bilateral)	0.035	0.005	.	0	0.274	0.993	0.287	0.082	0.133	0.173	0.738
Fint NEG	Coef.	-.451*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Correlación	-0.011	0.251	.623**	1	.433*	0.068	0.004	0.246	0.028	0.19	-0.193
FactExt Neg	Sig.	0.011	0.173	0	.	0.015	0.716	0.985	0.182	0.881	0.307	0.298
	(bilateral)											
Total Entornos	Coef.	-0.183	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Correlación	-0.185	.502**	0.203	.433*	1	0.037	0.016	0.245	0.032	0.09	-0.184
EF. Público	Sig.	0.324	0.004	0.274	0.015	.	0.845	0.933	0.183	0.863	0.631	0.32
	(bilateral)											
EF. Prof	Coef.	0.151	0.002	0.068	0.037	1	.387*	.560**	0.033	0.023	0.05	
	Correlación	0.319	0.418	0.993	0.716	0.845	.	0.032	0.001	0.861	0.903	0.788
EF. Tema	Sig.	0.032	0.001	0.861	0.903	0.933	0.032	.	0.444	0.467	0.227	0.685
	(bilateral)											
EF. Persona	Coef.	-0.016	0.193	0.197	0.004	0.016	.387*	1	0.143	0.136	0.224	0.076
	Correlación	0.932	0.298	0.287	0.985	0.933	0.032	.	0.444	0.467	0.227	0.685
Preparación	Sig.	0.236	0.254	0.317	0.246	0.245	.560**	0.143	1	0.193	-0.28	0.202
	(bilateral)	0.201	0.169	0.082	0.182	0.183	0.001	0.444	.	0.299	0.127	0.277
Preparación	Coef.	-0.023	0.041	0.276	0.028	0.032	0.033	0.136	0.193	1	0.339	0.258
	Correlación	0.902	0.828	0.133	0.881	0.863	0.861	0.467	0.299	.	0.062	0.161
Preparación	Sig.	-0.213	0.207	0.251	0.19	0.09	0.023	0.224	-0.28	0.339	1	-0.052
	(bilateral)	0.25	0.264	0.173	0.307	0.631	0.903	0.227	0.127	0.062	.	0.781
Preparación	Coef.	0.148	0.093	0.063	-	-	0.05	0.076	0.202	0.258	0.052	1
	Correlación	0.427	0.617	0.738	0.298	0.32	0.788	0.685	0.277	0.161	0.781	.
Preparación	Sig.											
	(bilateral)											

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 17. Variables de correlación entre variables para el Grupo3.  
Postest. Rho de Spearman.**

		Confianza	FactExt POS1.	F. Int POS1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno	EF. Público	EF. Prof	EF. Tema	EF. Persona	Preparación
Confianza	Coef.	1	.486**	.343*	-.315*	-	-0.26	-	0.042	0.077	-	0.159
	Correlación Sig. (bilateral)	.	0	0.015	0.026	.373**	0.068	0.202	0.77	0.596	0.056	0.27
FactExt Positivo	Coef.	.486**	1	0.245	-	-	-	0.122	0.023	0.144	-	0.146
	Correlación Sig. (bilateral)	0	.	0.087	0.247	.627**	0.107	0.4	0.874	0.317	0.068	0.312
Fint POS1	Coef.	.343*	0.245	1	-	-.298*	-	0.03	-0.13	-	0.029	0.075
	Correlación Sig. (bilateral)	0.015	0.087	.	.617**	0.036	0.215	0.838	0.37	0.084	0.844	0.605
Fint NEG	Coef.	-.315*	-	-	1	.444**	0.255	-	0.107	-	0.17	-0.129
	Correlación Sig. (bilateral)	0.026	0.247	.617**	.	0.001	0.074	0.204	0.46	0.034	0.237	0.373
FactExt Neg	Coef.	-.373**	-	-.298*	.444**	1	.308*	-	0.048	0.103	-	-0.223
	Correlación Sig. (bilateral)	0.008	.627**	0.036	0.001	.	0.03	0.085	0.739	0.478	0.041	0.12
Total Entornos	Coef.	-0.26	-	-	0.255	.308*	1	-	0.041	-	0.087	0.083
	Correlación Sig. (bilateral)	0.068	0.107	0.215	0.074	0.03	.	0.008	0.78	0.117	0.548	0.565
EF. Público	Coef.	-0.202	0.122	0.03	-	-	-	1	-	-	-	0.021
	Correlación Sig. (bilateral)	0.159	0.4	0.838	0.204	0.085	0.008	.	0.057	0.152	.396**	0.885
EF.Prof	Coef.	0.042	0.023	-0.13	0.107	0.048	0.041	-	1	-	-	-0.104
	Correlación Sig. (bilateral)	0.77	0.874	0.37	0.46	0.739	0.78	0.057	.	0.142	.429**	0.473
EF.Tema	Coef.	0.077	0.144	-	-	0.103	-	-	-	1	-	-0.003
	Correlación Sig. (bilateral)	0.596	0.317	0.084	0.034	0.478	0.117	0.152	0.142	.	0.183	0.982
EF. Persona	Coef.	-0.056	-	0.029	0.17	-	0.087	-	-	-	1	0.059
	Correlación Sig. (bilateral)	0.702	0.068	0.844	0.237	0.041	0.548	.396**	.429**	0.183	.	0.686
Preparación	Coef.	0.159	0.146	0.075	-	-	0.083	0.021	-	-	0.059	1
	Correlación Sig. (bilateral)	0.27	0.312	0.605	0.129	0.223	0.565	0.885	0.473	0.003	0.686	.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 18. Variables de correlación entre variables para el Grupo9.  
Postest. Rho de Spearman.**

		Confianza	FactExt POS1.	F. Int POS1.	F. Int NEG.	FactExt NEG	Total Entorno	EF. Público	EF. Prof	EF. Tema	EF. Persona	Preparación
Confianza	Coef.											
	Correlación	1	0.348	.598**	-.526**	0.229	0.288	0.015	0.272	0.104	0.058	0.096
	Sig. (bilateral)	.	0.055	0	0.002	0.216	0.116	0.937	0.139	0.578	0.756	0.606
FactExt Positivo	Coef.											
	Correlación	0.348	1	.470**	-0.2	.465**	0.223	0.009	.469**	0.118	0.144	.425*
	Sig. (bilateral)	0.055	.	0.008	0.281	0.008	0.227	0.961	0.008	0.528	0.44	0.017
Fint POS1	Coef.											
	Correlación	.598**	.470**	1	-.657**	-.422*	0.041	0.023	0.01	0.199	-0.16	.355*
	Sig. (bilateral)	0	0.008	.	0	0.018	0.827	0.904	0.955	0.283	0.389	0.05
Fint NEG	Coef.											
	Correlación	-.526**	-0.2	-.657**	1	.460**	0.234	0.237	0.184	0.174	0.252	-0.348
	Sig. (bilateral)	0.002	0.281	0	.	0.009	0.205	0.198	0.322	0.35	0.172	0.055
FactExt Neg	Coef.											
	Correlación	-0.229	-.465**	-.422*	.460**	1	0.257	0.074	0.265	0.164	0.241	-.511**
	Sig. (bilateral)	0.216	0.008	0.018	0.009	.	0.163	0.692	0.149	0.379	0.192	0.003
Total Entornos	Coef.											
	Correlación	-0.288	0.223	0.041	0.234	0.257	1	0.214	.356*	0.26	0.31	-0.181
	Sig. (bilateral)	0.116	0.227	0.827	0.205	0.163	.	0.247	0.049	0.158	0.09	0.331
EF. Público	Coef.											
	Correlación	0.015	0.009	0.023	0.237	0.074	0.214	1	0.016	0.178	-0.16	-0.108
	Sig. (bilateral)	0.937	0.961	0.904	0.198	0.692	0.247	.	0.933	0.338	0.389	0.561
EF.Prof	Coef.											
	Correlación	-0.272	.469**	0.01	0.184	0.265	.356*	0.016	1	0.043	0.158	-0.106
	Sig. (bilateral)	0.139	0.008	0.955	0.322	0.149	0.049	0.933	.	0.82	0.395	0.572
EF.Tema	Coef.											
	Correlación	-0.104	0.118	0.199	0.174	0.164	0.26	0.178	0.043	1	0.065	-0.064
	Sig. (bilateral)	0.578	0.528	0.283	0.35	0.379	0.158	0.338	0.82	.	0.73	0.733
EF. Persona	Coef.											
	Correlación	-0.058	0.144	-0.16	0.252	0.241	0.31	-0.16	0.158	0.065	1	-0.126
	Sig. (bilateral)	0.756	0.44	0.389	0.172	0.192	0.09	0.389	0.395	0.73	.	0.498
Preparación	Coef.											
	Correlación	0.096	.425*	.355*	0.348	.511**	0.181	0.108	0.106	0.064	0.126	1
	Sig. (bilateral)	0.606	0.017	0.05	0.055	0.003	0.331	0.561	0.572	0.733	0.498	.

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 19. Correlaciones de muestras emparejadas \* Grupos**

Grupo			N	Correlación	Sig.
1	Par 1	Confianza PRE & Confianza POS	38	.544	.000
	Par 2	Preparacion PRE & Preparacion POS	38	.740	.000
	Par 3	FintNEG PRE & FintNEG POS	38	.496	.002
	Par 4	FintPOSI PRE & FintPOSI POS	38	.486	.002
	Par 5	FactExtPositivo PRE & FactExtPositivo POS	38	.132	.430
	Par 6	FactExtNeg PRE & FactExtNeg POS	38	-.024	.884
	Par 7	EF.Público PRE & EF.Público POS	38	-.055	.745
	Par 8	EF.Prof PRE & EF.Prof POS	38	.065	.700
	Par 9	EF.Tema PRE & EF.Tema POS	38	-.435	.006
	Par 10	EF.Persona PRE & EF.Persona POS	38	-.161	.335
Grupo			N	Correlación	Sig.
2	Par 1	Confianza PRE & Confianza POS	31	.127	.497
	Par 2	Preparacion PRE & Preparacion POS	31	.063	.735
	Par 3	FintNEG PRE & FintNEG POS	31	.529	.002
	Par 4	FintPOSI PRE & FintPOSI POS	31	.669	.000
	Par 5	FactExtPositivo PRE & FactExtPositivo POS	31	.434	.015
	Par 6	FactExtNeg PRE & FactExtNeg POS	31	.065	.727
	Par 7	EF.Público PRE & EF.Público POS	31	.470	.008
	Par 8	EF.Prof PRE & EF.Prof POS	31	.386	.032
	Par 9	EF.Tema PRE & EF.Tema POS	31	.373	.039
	Par 10	EF.Persona PRE & EF.Persona POS	31	.145	.438
Grupo			N	Correlación	Sig.
3	Par 1	Confianza PRE & Confianza POS	50	.360	.010
	Par 2	Preparacion PRE & Preparacion POS	50	.301	.034
	Par 3	FintNEG PRE & FintNEG POS	50	.311	.028
	Par 4	FintPOSI PRE & FintPOSI POS	50	.501	.000
	Par 5	FactExtPositivo PRE & FactExtPositivo POS	50	.434	.002
	Par 6	FactExtNeg PRE & FactExtNeg POS	50	.375	.007
	Par 7	EF.Público PRE & EF.Público POS	50	.586	.000
	Par 8	EF.Prof PRE & EF.Prof POS	50	.620	.000
	Par 9	EF.Tema PRE & EF.Tema POS	50	.515	.000
	Par 10	EF.Persona PRE & EF.Persona POS	50	.159	.271
Grupo			N	Correlación	Sig.
9	Par 1	Confianza PRE & Confianza POS	31	.559	.001
	Par 2	Preparacion PRE & Preparacion POS	31	.341	.060
	Par 3	FintNEG PRE & FintNEG POS	31	.746	.000
	Par 4	FintPOSI PRE & FintPOSI POS	31	.842	.000
	Par 5	FactExtPositivo PRE & FactExtPositivo POS	31	.618	.000
	Par 6	FactExtNeg PRE & FactExtNeg POS	31	.676	.000
	Par 7	EF.Público PRE & EF.Público POS	31	.537	.002
	Par 8	EF.Prof PRE & EF.Prof POS	31	.331	.069
	Par 9	EF.Tema PRE & EF.Tema POS	31	.651	.000
	Par 10	EF.Persona PRE & EF.Persona POS	31	.578	.001

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Tabla 11. 11. 20. Correlaciones de muestras emparejadas \* Grupos (extendida)**

Grupo		t	Media	Inferior	Superior	Desv. Est,	gl	Sig. (bilate.)
1	Confianza PRE - Confianza POS	-1.632	1.303	-2.060	-1.203	-7.717	37	.000
	Preparacion PRE - Preparacion POS	-.447	1.224	-.850	-.045	-2.254	37	.030
	FintNEG PRE - FintNEG POS	1.132	1.095	.772	1.491	6.372	37	.000
	FintPOSI PRE - FintPOSI POS	-.684	1.165	-1.067	-.301	-3.621	37	.001
	FactExtPositivo PRE - FactExtPositivo POS	-.553	1.554	-1.064	-.042	-2.192	37	.035
	FactExtNeg PRE - FactExtNeg POS	.921	1.050	.576	1.266	5.409	37	.000
	EF.Público PRE - EF.Público POS	-.053	.899	-.348	.243	-.361	37	.720
	EF.Prof PRE - EF.Prof POS	.026	.885	-.265	.317	.183	37	.856
	EF.Tema PRE - EF.Tema POS	.184	.926	-.120	.489	1.227	37	.228
	EF.Persona PRE - EF.Persona POS	.474	1.133	.101	.846	2.578	37	.014
Grupo		t	Media	Inferior	Superior	Desv. Est,	gl	Sig. (bilate.)
2	Confianza PRE - Confianza POS	-2.258	2.190	-3.062	-1.455	-5.740	30	.000
	Preparacion PRE - Preparacion POS	-1.097	2.211	-1.908	-.286	-2.761	30	.010
	FintNEG PRE - FintNEG POS	1.129	1.024	.753	1.505	6.136	30	.000
	FintPOSI PRE - FintPOSI POS	-.710	1.006	-1.079	-.341	-3.926	30	.000
	FactExtPositivo PRE - FactExtPositivo POS	-.548	1.121	-.959	-.137	-2.725	30	.011
	FactExtNeg PRE - FactExtNeg POS	.871	1.147	.450	1.292	4.227	30	.000
	EF.Público PRE - EF.Público POS	.161	.779	-.124	.447	1.153	30	.258
	EF.Prof PRE - EF.Prof POS	-.032	.605	-.254	.190	-.297	30	.768
	EF.Tema PRE - EF.Tema POS	.097	.700	-.160	.354	.769	30	.448
	EF.Persona PRE - EF.Persona POS	.548	.961	.196	.901	3.179	30	.003
Grupo		t	Media	Inferior	Superior	Desv. Est,	gl	Sig. (bilate.)
3	Confianza PRE - Confianza POS	-1.940	1.621	-2.401	-1.479	-8.460	49	.000
	Preparacion PRE - Preparacion POS	-1.560	1.886	-2.096	-1.024	-5.848	49	.000
	FintNEG PRE - FintNEG POS	1.240	1.080	.933	1.547	8.121	49	.000
	FintPOSI PRE - FintPOSI POS	-.540	.813	-.771	-.309	-4.694	49	.000
	FactExtPositivo PRE - FactExtPositivo POS	-.860	1.161	-1.190	-.530	-5.239	49	.000
	FactExtNeg PRE - FactExtNeg POS	.780	.954	.509	1.051	5.782	49	.000
	EF.Público PRE - EF.Público POS	.360	.631	.181	.539	4.033	49	.000
	EF.Prof PRE - EF.Prof POS	.120	.627	-.058	.298	1.353	49	.182
	EF.Tema PRE - EF.Tema POS	.220	.465	.088	.352	3.348	49	.002
	EF.Persona PRE - EF.Persona POS	.240	.960	-.033	.513	1.769	49	.083
Grupo		t	Media	Inferior	Superior	Desv. Est,	gl	Sig. (bilate.)
9	Confianza PRE - Confianza POS	-.871	1.688	-1.490	-.252	-2.873	30	.007
	Preparacion PRE - Preparacion POS	-.774	1.707	-1.400	-.148	-2.525	30	.017
	FintNEG PRE - FintNEG POS	.226	.762	-.054	.505	1.650	30	.109
	FintPOSI PRE - FintPOSI POS	-.290	.643	-.526	-.055	-2.516	30	.017
	FactExtPositivo PRE - FactExtPositivo POS	-.323	1.107	-.729	.084	-1.622	30	.115
	FactExtNeg PRE - FactExtNeg POS	.258	.682	.008	.508	2.108	30	.043
	EF.Público PRE - EF.Público POS	.290	.588	.074	.506	2.747	30	.010
	EF.Prof PRE - EF.Prof POS	-.290	.739	-.561	-.019	-2.187	30	.037
	EF.Tema PRE - EF.Tema POS	-.129	.499	-.312	.054	-1.438	30	.161
	EF.Persona PRE - EF.Persona POS	.000	.683	-.251	.251	.000	30	1.00

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

**Anexo 11. 12. Encuestados entre 2009 y 2012 – Creencias al hablar en público**

Año	Universidad	Fecha	Alum. Particip.	Hombres/Mujeres
2009	Universidad de Murcia (UM)	Abr.09	189	40%-60%
	U. Palmas de Gran Canaria (ULPGC)	Jul.09	120	43%-57%
	U. de Granada (UGR)	No5.09	215	39%-71%
	Universidad de Murcia (UM)	No5.09	189	48%-52%
	<b>Total</b>		<b>713</b>	
2010	Universidad de Murcia (UM)	Abril.10	385	44%-56%
	U. de Granada (UGR)	Abr.10	367	60%-40%
	Universidad de Murcia (UM)	May.10	425	35%-65%
	Universidad de Murcia (UM)	No5.10	735	40%-60%
	U. de Granada (UGR)	No5.10	480	52%-48%
	<b>Total</b>		<b>2.392</b>	
2011	Universidad de Murcia (UM)	Mar.11	380	43%-57%
	Universidad de Cádiz (UCA)	Mar.11	40	51%-49%
	U. Santiago de Compostela (USC)	Abr.11	12	44%-56%
	Universitat de les Illes Balears (UIB)	Abr.11	327	40%-60%
	Universidad de Sevilla (US)	May.11	245	30%-70%
	Universidad de Málaga (UMA)	No5.11	75	39%-71%
	U. Complutense de Madrid (UCM)	No5.11	50	44%-56%
	<b>Total</b>		<b>1.129</b>	
2012	Universitat Pompeu Fabra (UPF)	Abr.12	75	44%-56%
	U. Complutense de Madrid (UCM)	Abr.12	79	39%-71%
	Universitat Pompeu Fabra (UPF)	No5.12	120	60%-40%
	<b>Total</b>		<b>274</b>	
<b>TOTAL alumnos encuestados</b>			<b>4.508</b>	

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA



### **Anexo 11. 13. Test del miedo escénico de Walk**

## Test de Ansiedad

Descripción del formulario

Matrícula \*

Texto de respuesta corta

Nivel de ansiedad al hablar en público \*

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Muy poco	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy elevado

## **Anexo 11. 14. Test del análisis de la metodología**

3/30/2017

Tesis Doctoral - Análisis de Metodología

### **Tesis Doctoral - Análisis de Metodología**

El siguiente test tiene fines educativos y desea conocer la realidad de los estudiantes con respecto al área de comunicación y el miedo escénico.

**\*Obligatorio**

**1. N° de Matrícula \***

---

**2. Edad \***

---

**3. Sexo \***

*Marca solo un óvalo.*

☐ Hombre

☐ Mujer

**4. Carrera (Estudios Universitarios: LAE, IBT, LCMD, ARQ...) \***

---

**5. Semestre en el que cursas tus estudios \***

---

**¿Cómo te influyó a nivel personal / nivel de confianza la metodología utilizada por el Mtro Agustín Rosa?**

>>>>>>>>>> Ordena de MAYOR a MENOR impacto, las variables de la metodología que hemos usado en clase.

**6. 1. Variable que ha tenido un mayor peso para ti \***

*Marca solo un óvalo.*

☐ 1. Crear un entorno favorable

☐ 2. Realizar dinámicas en clase

☐ 3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase

☐ 4. Actitud positiva del maestro

☐ 5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos

☐ 6. Fomentar la participación activa

☐ 7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)

3/30/2017

Tesis Doctoral - Análisis de Metodología

**7. 2. Segunda Variable que ha tenido un peso importante y relevante \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ 1. Crear un entorno favorable
- ☐ 2. Realizar dinámicas en clase
- ☐ 3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase
- ☐ 4. Actitud positiva del maestro
- ☐ 5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos
- ☐ 6. Fomentar la participación activa
- ☐ 7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)

**8. 3. Tercera Variable que ha tenido un peso muy relevante \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ 1. Crear un entorno favorable
- ☐ 2. Realizar dinámicas en clase
- ☐ 3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase
- ☐ 4. Actitud positiva del maestro
- ☐ 5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos
- ☐ 6. Fomentar la participación activa
- ☐ 7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)

**9. 4. Cuarta Variable que ha tenido un peso relevante \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ 1. Crear un entorno favorable
- ☐ 2. Realizar dinámicas en clase
- ☐ 3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase
- ☐ 4. Actitud positiva del maestro
- ☐ 5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos
- ☐ 6. Fomentar la participación activa
- ☐ 7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)

**10. 5. Quinta Variable que ha tenido un peso más o menos relevante \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ 1. Crear un entorno favorable
- ☐ 2. Realizar dinámicas en clase
- ☐ 3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase
- ☐ 4. Actitud positiva del maestro
- ☐ 5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos
- ☐ 6. Fomentar la participación activa
- ☐ 7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)

3/30/2017

Tesis Doctoral - Análisis de Metodología

**11. 6. Sexta Variable que ha tenido un peso poco relevante \***

*Marca solo un óvalo.*


- ☐ 1. Crear un entorno favorable
- ☐ 2. Realizar dinámicas en clase
- ☐ 3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase
- ☐ 4. Actitud positiva del maestro
- ☐ 5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos
- ☐ 6. Fomentar la participación activa
- ☐ 7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)

**12. 7. Séptima Variable que ha tenido poco impacto \***

*Marca solo un óvalo.*

- ☐ 1. Crear un entorno favorable
- ☐ 2. Realizar dinámicas en clase
- ☐ 3. Incluir premios y puntos extra en actividades de clase
- ☐ 4. Actitud positiva del maestro
- ☐ 5. Utilizar anécdotas personales y ejemplos
- ☐ 6. Fomentar la participación activa
- ☐ 7. Incorporar retos (como bajar de peso, fomentar el emprendimiento...)

---

Con la tecnología de  
 Google Forms

**Anexo 11. 15. TEST - Autodiagnóstico**

**Número de matrícula** \_\_\_\_\_

¿Cuál es la mayor dificultad que tienes al hablar en público?

\_\_\_\_\_

¿Has sentido miedo al hablar en público durante los últimos 3 meses?

SI / NO

¿Qué te gustaría que incluyera el curso para ayudarte a gestionar el miedo escénico?

\_\_\_\_\_

¿Qué reto/objetivo te gustaría conseguir personalmente al finalizar el semestre?

\_\_\_\_\_

¿Qué puedes aportar al curso para que sea inolvidable?

\_\_\_\_\_

## **Anexo 11. 16. TEST – DAFO estudiantes**

### Análisis DAFO

El siguiente test tiene fines educativos y desea conocer la realidad de los estudiantes con respecto al área de comunicación y el miedo escénico.

**\*Obligatorio**

#### **Nº de Matrícula \***

Escribe los dígitos del identificador de tu matrícula

Tu respuesta

#### **De 1 a 10 ¿Cuál es tu nivel de confianza personal? \***

Donde 1 es muy baja y 10 muy alta

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

#### **¿Cómo te describirías a ti mismo? \***

Tu respuesta

#### **Continúa la siguiente frase. "Soy una persona ..." \***

Tu respuesta

#### **¿Cuáles son tus necesidades personales / profesionales que te gustaría solventar con este curso? \***

Tu respuesta



## Fortalezas

¿Qué sabes hacer mejor que nadie? \*

Tu respuesta

¿Cómo ven los demás cuáles son tus fortalezas? \*

Tu respuesta

¿Cuáles son los éxitos de los que estás más orgulloso? \*

Tu respuesta

## Debilidades

¿Cuáles son las dificultades con las que te encuentras en clase a la hora de exponer en el aula? \*

Tu respuesta

¿Qué tareas acostumbras a posponer con motivo de no sentirte con seguridad o percibir que no es el momento idóneo? \*

Tu respuesta

¿Cuáles crees que son las debilidades que los demás ven de ti? \*

Tu respuesta



¿Cuáles son tus hábitos de trabajo negativos? \*

## Oportunidades

¿Qué tecnología o herramientas conoces que podría ayudarte a dinamizar tu próxima presentación de clase? \*

Tu respuesta

¿Qué tendencias están surgiendo en nuestra sociedad que puedas beneficiarte para mejorar la calidad de formación de tus clases? \*

Tu respuesta

¿Cómo podrías mejorar la calidad de enseñanza y conseguir un mayor rendimiento en tus presentaciones? \*

Tu respuesta

## Amenazas

¿Con qué obstáculos te encuentras en el día a día en tus exposiciones? \*

Tu respuesta

¿Podrían algunas de tus debilidades convertirse en una amenaza? \*

Tu respuesta



¿Cómo la tecnología podría afectar negativamente a tus presentaciones? \*

Tu respuesta





# UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA INFORMACIÓN  
Departamento de Sociología IV  
Doctorado en Comunicación Social

